

2019年,宁波创业者的小趋势在哪?

记者 严瑾

在跨年演讲中,罗振宇说:“比起普通人无法把控的大趋势,真正能给所有人带来机会,从细微处引发大变化的,恰恰是我们身边的各种小趋势。”

新年伊始,时代的大趋势是什么?是5G技术的兴起,是贸易摩擦的阴云,是消费升级的变动,是民营企业的转型。身处巨变中的宁波创业者,如何在大趋势下,把握自身行业的小趋势?

在上周六东南商报组织的线下群友聚会上,各行各业的创业者这样说……

传统行业“智慧化”

倪建峰是宁波隆辉物流有限公司的总经理。

他在聚会上做自我介绍时说:“我从事的是一个很传统的行业。”具体地说,主要是“为做FOB(船上交货价)的外贸企业,提供配套的集卡车装箱物流服务,把货物从工厂运到港口。”

因为中美贸易摩擦,许多外贸企业都想赶在今年3月出货,倪建峰的生意也愈发地忙碌起来。不过他很清楚,忙完这一阵后,作为传统物流企业,不得不面对行业变迁所带来的生存考验。如物流的信息化。

“如果说信息化的趋势是老虎,那么我们这些企业都是在不断奔跑的羚羊。过去,物流行业有不少是熟人生意,但信息化的到来让所有同行的报价和服务都公开透明。所以,我们只能努力在服务体验上胜人一筹,这样才能留住老客户、吸引新客户。”倪建峰说。

倪建峰认为,信息化的确能让传统行业享受“降本增效”的福利,他的公司在两三年前就有了信息平台,至于宁波的业内同行,也开始兴起了“无车承运人”平台。

有趣的是,在聚会上,恰好有一个对接“物流信息化”资源的机会——宁波有道网络技术有限公司在今年即将开展的业务里,正好涵盖了一个面向B端的智能物流平台。该公司总经理董俊领介绍,公司近年来专注于工业互联网领域,其研发的一款“智能空压机”管控平台,可以对工厂设备进行定位、监控,已经用技术帮多家制造企业实现了节能。做物流平台,正是因为考虑到宁波广大工厂、外贸、物流企业的需求。

“平台主要面向的是从工厂到港口这一段距离,希望能把货运的订单需求,和集卡车运输的资源匹配起来,今年将开始推广。”董俊领说。

传统企业降本转型的需求,还会让更多配套行业看到拓展业务的趋势。张敏进是一位来自北京恒德(宁波)律师事务所的律师,她表示,新的一年将针对外贸企业“飞单”的现象,为企业主提供一系列相关的法律服务。

电商企业“时尚化”

在传统企业越来越智慧的同时,更年轻的电商行业一直走在时代的前沿。电商兴起的大背景是技术进步、是消费升级,在90后陈宇杰看来,他更关注的是与跨境进口相关的利好:《电商法》的实施让一些不专业的玩家退出了市场。

“我们主要做的是泰国化妆品的进口,为网易考拉、小红书等电商平台供货,现在还在拓展社群电商,以及抖音、直播等新媒介。”陈宇杰说,“具体来说,我们在试水MCN网红孵化的模式,让网红为产品做推广。”

陈宇杰直言,网红引流固然有效,但转化率得“看运气”,“有一次我们请网红做直播,平台上显示有4.5万观众,可是突然断电后,留下的观众只有1.5万。所以关于短视频,我觉得要保持好奇,理解这些观众的诉求点。”

在聚会上,陈宇杰还遇到了另一位电商同行——四一跨境电商公共平台的负责人夏永。作为一家为进口、出口电商提供知识分享、资源整合的服务者,夏永也认为电商发展处于红利期。

“电商需要很多人才。我们希望公益成为电商企业、人才和市场之间的纽带。”夏永说。



新市场催生新产业

在现有行业转变的同时,创业圈的“新新人类”崭露头角。宁波云充新能源科技有限公司的创始人陈颖聪,向群友们介绍了他的业务,面向新能源汽车的“云快充”智能充电服务平台。

“我们采购汽车充电桩,并对它进行投资、安装、运营、维护。如对接一些酒店、商场的场地资源。在消费端方面,车主可以登录我们的云快充APP来充电。”

陈颖聪认为,去年全国的燃油车销量略显疲态。但由于政策和优惠力度等原因,人们对电动车、新能源汽车的热情持续高涨。这正是新能源汽车服务商成长的机遇。

市场的呼喊,还在催化一批“斜杠青年”,金超就是其中之一。

他的主业是专利代理,当主业稳定后,便萌生了将大学时期的兴趣爱好变现的想法。现在,他既是一名事务所的普通合伙人,又是一名网球私人教练。

“现在我每周有两个晚上去体育馆,专门教小朋友打网球。网球是我喜欢的运动,做起私教后我渐渐发现,教孩子和自己玩是完全不同的体验,能让一个孩子从不懂网球,到慢慢拿起球拍,本身就是一件非常有成就感的事。”

初创企业、产业园区、自由职业……

来自各行各业的好友,于线上社群相识,于线下聚会交流。

转型中的东南商报团队同样希望,能有越来越多的同道中人,加入商报的创业圈、朋友圈,与我们一起煮酒论道、共享财智。