

5年里成为美团顶级合作商,年营业额过亿元 这位90后瞄准“最后一公里”生意

见习记者 谢斌



2018年,美团王兴选择在香港上市之时,带去了10位合作商,这其中便有今天的主人公宁文博。

这位来自嘉兴、选择在宁波创业的“90后”,仅用了短短5年时间,便在配送行业闯出一片天地,成为美团外卖top合作商之一,到底有何过人之处,就要从他的创业经历讲起。

本周六(3月30日),宁波一步之城信息科技有限公司董事长宁文博将作客东南商报第52期创业分享会,分享他的创业经历和心得,欢迎感兴趣的读者报名和关注。

从学校一间小店铺里萌发的创业心

在校期间,宁文博便展现出过人的创业头脑。

“大学里我不想浑浑噩噩地度过,想做些有挑战的事情”。明明学的是机电一体化,但他却干着商贸专业的的事情。

“这还要感谢我的大学,大二那年,我获得了校园创业设计大赛大奖,免费得到学校的一间店铺的运营权,由此开始了自己的创业历程。”

起初,宁文博与人合伙,一起在学校里做起了手机推销、宽带等业务。

“上学那会,一礼拜就能赚到万把块,一年下来十多万,收益挺可观,不过多亏了学校不收取那间店铺租赁费。”回想起过往,他十分谦虚。

2013年,大学毕业的宁文博开始寻找合适的创业项目,并将创业地选在了宁波。他说,自己跟宁波有着奇妙的缘分。“首先,我姓宁;其次,我喜欢大海,希望毕业后能到更靠海的城市工作、生活。”由此,他将生活的重心移到了宁波。

同年,一次偶然的机遇,宁文博接触到了一款叫做“人人快递”的手机APP。人人快递的模式是将每个人都发展成自由快递人,并根据自己的时间需求,通过平台提前发布行程线路,发件客户可以根据自己要求的时限和线路自主甄选适合的自由快递人,从而实现快递随程捎带,直送直达。

“当时淘宝刚出来,这种快递模式十分新奇。”

他介绍,为了拿下这个项目的代理权,专门飞到了成都进行考察。

顺利签下代理权后,他在宁波成立了宁波博众物流有限公司,“人人快递”开始跃入宁波市民的视野。可惜,创业的道路并非一帆风顺,宁文博“出师未捷”。

“那时候我跟团队每天都很累,但就是赚不到几块钱,心想,到底是哪里有问题。回想起来,其实当时发展这种快递模式并不是最好的时机,那会儿电商还没有完全起来,快递业的发展要比电商慢半拍。”

不过这次创业,也为了今后的事业打下了经验和基础。