

43天收回创业成本

2016年,是VR虚拟现实技术的元年。那年5月,因机缘巧合,陈贝尔与朋友入股温州万象城VR体验店项目,在新兴的VR领域寻到了商机。这个年轻姑娘,将最前沿的视觉技术(VR)与新零售相结合,轻松实现VR技术的变现。

对于第一次开设VR体验门店,陈贝尔说当时很“偶然”：“我们将原本只是普通数码产品体验的实体门店,转型改造成以VR体验为主的新娱乐业态。”在几个创业伙伴的努力下,仅靠着较“原始”的按次体验收费模式,以及商场给出的免租半年招商优待政策,仅用43天便将前期50万元的投入成本全部回收。”

第一家门店的成功,让陈贝尔明确了创业方向。很快,她便从合作门店独立出来,成立了属于自己的“视客”品牌,全面进军VR市场。

她将眼光定位在各大商业综合体上,“通过与各大商业综合体品牌建立合作,可以占领各大商场的中心位置,而采用物理体验设备与制作精良内容相结合的VR体验项目,能够最大限度吸引消费者群体的关注和参与。”陈贝尔说。

两年开出180余家门店

陈贝尔的生意越做越大,先后在北京、上海、重庆、武汉、沈阳设立分公司,并与万达、华润、银泰、苏宁等一线商企建立了伙伴关系。其中,在宁波的万达广场、世纪东方、恒一广场等大型商业综合体内,都有她的门店。

从第一家实体VR体验店,到覆盖全国40多个城市的180余家门店……短短两年多时间,陈贝尔围绕VR所打造的新业态,发出了强大的爆发力,总营业额超2.3亿元。

2018年1月,陈贝尔以视客集团CEO的身份登上美国纳斯达克大屏。美国纽约时代广场素有“世界十字路口”之称,一向是全球顶级品牌热衷的秀场,纳斯达克大屏更被誉为“世界第一屏”,中国实体企业同期向世界发声的还有旺旺集团、海尔集团、魅族手机等。

创业并非一帆风顺

1993年出生于浙江省瑞安市普通商人家庭的陈贝尔,高中就读于浙江省瑞安中学,2015年大学毕业于宁波诺丁汉大学国际商务管理专业。

她告诉记者,自己从小受到父亲“标准温商精神的熏陶”,对温商精神非常了解:白手起家,商机嗅觉,勤奋刻苦,经商灵活,懂得合理分配利润,善用身边资源共富等等……并从小立志成为新一代“温商”。

因此,大学毕业后,她便一头扎入创业大军,然而陈贝尔坦言一开始创业并非一帆风顺。

“我做过留学咨询、咖啡酒吧等项目,业绩并不理想,幸好当时没有轻言放弃。”陈贝尔说,“每一次创业经历,都有经验可吸取,而且抓住机遇太重要了,但在此之前你是否经受住了考验,是否做好了抓住机遇的准备,是创业成功的关键。”



陈贝尔

这个宁诺校友 真不简单 刚满25岁 她就登上了 福布斯

近日,宁波诺丁汉大学的毕业生陈贝尔入选了福布斯2018年中国“30位30岁以下精英”榜单。

陈贝尔今年刚满25岁,却在短短两年内就将VR体验店覆盖到了全国40多个城市的186家门店,目前总营业额超2.3亿元。此次,她入选了福布斯零售与电商类精英榜。



2018年1月,陈贝尔以视客集团CEO的身份登上美国纳斯达克大屏。

图片由被采访者提供

一直受用于大学生生活

“我很感谢在宁波诺丁汉大学的四年时光。”陈贝尔说,“大学里所学的内容,和当时学的案例,可能当时一知半解,但是现在回想起来都很受用。”

大学四年中,陈贝尔的学习生活非常充实,有机会接触到了世界领先的技术,她说:“当时印象最深的就是我读大二的时候有一门课就是创业主题,然后期末考试要选择一个最新的行业,比如VR、AI,还有Vertical Farming(垂直农业)等,我当时选的就是VR,也是第一次对VR这个行业有了认知。”

陈贝尔在学校时对于未来的目标就已经很明确了。她说:“因为我出生在传统温商家庭,从小的梦想或者说接受的教育就是想从商,所以在诺丁汉选择学国际商务管理专业。”大三时,她去了诺丁汉大学马来西亚校区做交换生,并取得了优异的成绩。

大四的时候,她就跟同学一起创业开亚马逊/速卖通等外贸B2C网店,小试牛刀,“当时就是试着把所学应用到实务中去,小有成绩,因此也坚定了我创业的信心,所以毕业后就走上创业这条路,就没有去读研了。”

公司计划3年内上市

创业的步伐越走越快,陈贝尔说,2017年,公司作为温商回归项目,集团总部回到了温州,但是在北京、上海、武汉、重庆、沈阳等地都设有分公司,其中上海为门店的管理中心和市场中心。

未来,陈贝尔希望打造一个多元化的品牌,能与更多VR、AR等科技产业甚至是跨界行业相结合,真正成为VR行业的风向标。

“VR产业想要真正发展起来,必须保证足够量的优质内容,结合硬件发展,形成自己的产业链。而要建立牢不可破的产业链,就需要一批具有一定IP资源、互动性强且游戏设计经验丰富的大型游戏开发团队成为VR产业链中最佳的内容供应方,同时将全新的制作方式和思路带给优秀的创业团队。”陈贝尔认为,未来公司需要打造出“软件开发-硬件生产-渠道(门店)-管理输出”为一体的VR全产业链。

两年多下来,视客已经打下了一定的门店基础,下一步要把技术研发做强。眼下该公司正打算引进北大研究院下的虚拟现实研究院,加强研发力量。

目前,该公司新成立门店的设备基本上由自己的研发中心生产,内容更新也更快了。“其实在内容的研发上,我们有先天的优势,我们对产品的理解程度会更深。因为我们是直接跟消费者接触的,知道他们喜欢什么。”陈贝尔说,未来等研发的产品相对成熟些,将会开展外贸业务,占领更广阔的市场。另外VR技术还可跟不同的领域结合,比如向VR+教育、VR+地产、VR+运动、VR+广告、VR+IP等领域发展,增加家庭娱乐中心等板块,拓宽现有业务范围。

陈贝尔对未来已规划了详实的蓝图,她告诉记者:“我们接下来3年的打算是358计划,即300家门店,3个亿流水,3000万元利润/500家门店,5个亿流水/5000万元利润,3年内能够在中国香港或美国纳斯达克上市。”

记者 李臻 通讯员 徐琼