



●浙江顺联网络科技有限公司董事长、顺联动力商城创始人郭洪安

郭洪安:人生需要多回头

将乡村振兴的重担扛在肩上,带领着更多『草根创业者』找到了致富的方向。
身为草根创客,郭洪安以浙江顺联网络科技有限公司董事长、顺联动力商城创始人的身份,从乡村中来,到乡村中去。

图模样,其背后所蕴含的,正是郭洪安扎根于本土的热忱,以及他回馈家国的情怀。

这个来自于缙云小乡村的80后创客,如今走上了互联网浪潮的峰头,闲暇时最爱的,还是回到家乡,独坐于湖边,钓鱼静思。家乡带给他的,是踏实肯干的精神,亦是敢于求变的品格。郭洪安如今最想做的,是以自己的能力,最大程度带动乡村经济发展、产业振兴,不谈兼济天下,至少要惠及一方。

2016年,缙云县北坑村因为地处偏远交通不便,10万斤小黄姜滞销,村民们万分焦急。在此紧要关头,经县政府和团县委牵头,顺联动力联合其他企业依托电商平台发起了高山有机小黄姜慈善义卖活动。10万斤小黄姜很快一销而空,没有使村民们一年的辛苦付诸东流。经此一事,郭洪安坚定了助农扶农的决心。

2017年,党的十九大报告指出,农业农村农民问题是关系国计民生的根本性问题,必须始终把解决好“三农”问题作为全党工作的重中之重,实施乡村振兴战略。农创战略,便由此应运而生。

以“互联网+农业”“互联网+直播”为驱动,顺联动力通过平台会员推荐+地方政府扶持的方式,积极与各地电商中心、乡村振兴局、农业合作社等联系合作,以农产品作为首要切入口,郭洪安首先在平台上设立了共29家线上特展馆,聚集各地农产品,帮助优质农产品“上线进城”,助农帮销、惠农富农。

“2019中国农村电商大会”上,顺联动力又在原有的农创战略基础上,升级发布了优农计划。该计划最主要的关键词,即是“赋能”二字。“顺联动力的电商助农目标不只是简单地为贫困地区打开销路,助力农产品上行和增加农民收入,”郭洪安说,“我们还通过集中培训、实地指导、品牌运营、精准营销、主题促销等形式为区域农产品提供更为广阔的销售空间,赋能农村电商。”

作为本身就是从乡村走出来的创业者,没有人比郭洪安更加懂得农村人口自主创业的重要性。授人以鱼不如授人以渔,郭洪安认为,乡村振兴的最大动力来源于乡村本身,若能催化其内生力的增长,那么振兴之时的到来不过是时间的长短问题。由此,顺联动力还着手培育了一批“互联网新农人”,他们以手机为新“农具”,开展线上直播推广,推动线下产品销售。

除此之外,顺联动力秉持着“大众创业、万众创新”的理念,以互联网营销技巧赋能传统农业,促进乡村产业转型升级,并时刻保证产品端品控溯源,以星级评定的模式为消费者搭建信任框架。以对人、品牌、平台、活动四块内容的丰富与补充,顺联动力在过程中完成电商助农良性闭环,精准助农。

以一个产业园区作大业态,以电商产业和供应链产业作为工具,以种植链路、加工链路、活动链路三条链路为基础,一整套的计划体系运行下来,顺联动力助力乡村振兴的工作有了显著的成绩。

2020年双十一期间,央视记者走进顺联动力,现场报道平台双十一启动“直播+助农”新模式,助推农产品火爆销售的事迹。这也是继8月助力东西部消费扶贫案例被CCTV1报道后,顺联动力又一次被央视新闻频道关注播报。“蒙山砂糖桔”“天目山小香薯”“永定蜜柚”及“赣南脐橙”这些田间地头的农副产品的正通过顺联动力走向全国千家万户,精准实现助农增收。值得一提的是,在前不久的新疆特色果品(阿克苏)交易会上,顺联动力新疆特展馆又与当地果品公司正式签署总金额达1.6亿的意向采购销售协议。

2020年9月,顺联动力优农计划入选中央网信办组织评选成为网络扶贫典型案例,成为扶贫样本。郭洪安的乡村振兴之路早已走在许多人的前头,而顺联动力积极践行共同富裕,打下了坚实的口碑。郭洪安时刻提醒自己,做好企业,承担社会责任的同时,要回头审视来路,反思初心。

“一般平台往往只注重GMV成交额。”聊到目前顺联动力的发展,郭洪安笑着说,“我们除了销售业绩外更看重的是品质与服务的提升,当前平台还有很多进步空间。我认为,商业模式的本质还是为了服务商贸的流通,离开产品和服务,那商业模式就是空中阁楼,早晚要崩塌。”

在郭洪安的创业之道上,回头并不意味着退缩与懦弱,打入谷底也绝不是最后的结局与终点,所有的低潮只是人生给予你反思的机会。抓住机遇,不忘本心,走好来路,面向将来,每一位创客,都应有此决心。

谈及未来,郭洪安同样把更多的期望放在了新一代的创业者身上:“创业不一定要自己当老板,创业是在努力地拼搏,加入一个团队,或者是在一个岗位上踏踏实实、认认真真地去奋斗,这也是一种创业。另外,要多学习,开阔眼界,坚持梦想;只要认准目标,足够努力,就一定有实现的那一天。”

(本文图片由顺联动力提供)

迪进发,着眼于下沉市场

不同于其他电商平台,郭洪安并不急于走向高端销售,扩展国际市场,相反,这一次,他仍然选择回头,去看本土市场,看到大国人口带来的非同一般的潜力。郭洪安相信,如他一般的创业者不在少数,更多人受制于自身条件,难以跨出第一步。

对于消费者市场,顺联动力所成长的长三角地区,拥有足够高的人口密度,本地人口就业稳定,且有大量的外来人口聚集,兼具“小镇青年”和流动人口这两个典型下沉市场用户,无论是衣食住行,还是礼品消费,异地购买配送的潜在市场是巨大的。同时,在这样一个经济高速发展的地区,人们对于新生事物的接受程度亦是高于其他城市。无论从哪个方面来看,都与郭洪安的经营方向不谋而合。

看准市场,坚定目标,郭洪安立刻着手行动。2014年,郭洪安的公司完成首轮增资扩股,正式更名为浙江顺联网络科技有限公司。

2015年,顺联动力商城正式上线运营,主打“0”元开店理念,使它能够迅速打开下沉市场,凭借创新的发展模式和先进的经营理念,顺联动力在电商赛道上快速突围。

“我们属于新电商平台,是通过口碑分享的私域电商。”郭洪安介绍,在传统的电商交易场景中,创客在开店之前的门槛是相对来说比较高的。大部分创业者在开店之前,需要做好产品的进货、存储、宣传、推广、发货等等程序的准备工作。顺联动力所做的,则是将这一门槛铲平,让所有有梦想的创业者,更加轻松地迈出第一步。

在产品的存储与发货方面,以生鲜产品为例,平台作为生产者与创客之间的桥梁,将货物的存发与线上销售分开,创客只需要做好推广、宣传,厂商则会把自己的仓储、物流、客服、发货、配送等资源共享给创业者,形成一套线上宣发、线下发售的体系,结合两方优势,达到资源利用与效益的最大化。

郭洪安深刻地认识到,电商这辆列车行的是高速通道,原先的广告效应在如今的消费者群体中已经逐渐消退,新时代的消费者更加看重的并非标新立异,相反,口碑站上了首位。

顺联动力将“分享”与“种草”作为宣传的主要模式,将消费者与商家联系起来,平台的流量入口并不以搜索为主,这种模式在一定程度上就抑制了商家之间的低价恶性竞争,同时又省下了一大笔广告费用,“企业也愿意把这笔费用回馈给消费者”,这正是郭洪安想要看到的良性循环。

除了作为创客、厂商、消费者之间沟通的桥梁,郭洪安表示,平台同时也是其中的监管者。“我们的立足点始终是以客户为主体,一切都是为了客户服务。”郭洪安说,对于线上销售,当消费者遇到处理不当的售后问题,平台将第一时间为消费者提供维权服务,并督促、责令商家整改;对于线下货源,平台也会进行不定时不定项的抽查检测,保证平台供应货源的质量。

截至目前,顺联动力平台已经汇集2000个知名品牌、5000多家合作厂商、80万款在线商品1200万SKU,并拥有1200万创客(店主)和9000多万用户,快速跻身国内社交电商第一阵营。

当初始的每一步都走出了成效,自下沉市场的开拓为起点,顺联动力自然而然被国际市场瞩目。2021年九月,顺联动力与多家非洲企业达成贸易合作,启动非洲明星主播孵化计划,指导非洲青年掌握直播销售技能,开拓销售思维模式,为非洲直播电商行业的发展输送更多优秀人才,促进一带一路各国跨境电商的交流合作。

2021年12月初,郭洪安再次入选“2021年度风云浙商”30位提名人物名单。“企业要有自己的责任感和使命感,以义取利,发挥优势,担当作为,为社会创造出更多价值,才能彰显新时代下的新浙商精神。”郭洪安这样说。

从一位普通创业青年到风云浙商提名人物。几乎所有浙商在改革浪潮中砥砺奋进、勇于拼搏的精神都能在郭洪安身上找到,而这一切都源于他对互联网创业梦想的坚持。

迪扎根,致力于乡村振兴

顺联动力的吉祥物是一只红冠白羽的雄鸡,这实际上暗合的是中国东方雄鸡的版

他的母亲转入照明行业,开办了一家灯具厂,郭洪安选择先去母亲的企业里当一个网络推广专员,积累工作经验。在企业的日子,郭洪安被母亲身上敢于拼搏的老一辈浙商创业精神所感染,他也想要闯出属于自己的一片天地。

线上的网络推广工作,让郭洪安对于互联网的嗅觉更加敏锐,他萌生出开办互联网电商服务为传统企业创收增收的想法。仅凭借着一台老式电脑,和一张办公桌,郭洪安成立了顺联动力的前身——亿亿流明网络技术有限公司,成为早期互联网创业的一员。

经过一段时间的运营,很快就有不少订单涌入后台,网络平台成交量相当可观。“那个时代还有很多人不相信互联网,就是最早的这一批敢吃螃蟹的人能够抓住机遇。”郭洪安说。

天生的商业头脑让郭洪安敢于汇入到这条网络的大江大河当中去,但他清醒地认识到,加入不等于随波逐流。随着网站的人气越来越旺,许多当时的大平台都来找郭洪安,希望与他合作。在抓住机遇的同时,郭洪安的心中,同样有着他自己的坚守——独立、创新、创业,这是他未来要走的路。

木秀于林,似乎就是会惹来上天的嫉妒与戏弄。就在郭洪安觉得人生的胜利之冠唾手可得之时,2012年,郭洪安在医院体检时被告知患有中度皮化生,随时都有癌变可能。从峰顶到谷底的距离如此之短,没有健康的身体,何谈创业一途的持续,即使公司仍旧业绩可观,对于当时的郭洪安来说,却无异于尾声将近。

在互联网当了数年的“拼命三郎”,郭洪安终于意识到,该适当放慢脚步,寻求身体和事业的双重平衡了。幸运的是,心结一开,经过八个月的治疗,郭洪安收到了第一个好消息——癌前病变已消失,剩下轻微胃炎只需好好调理。

到了2015年,政府简政放权,激发市场活力,赶上国家“双创”浪潮,互联网就要迎来新生。郭洪安万万没想到,当他以为人生就要画上句号,谁知只是另起一行。

创业之旅重新开始,郭洪安摩拳擦掌,准备向更大的市场进发。

■李洁 陈惠敏/文

有人说,在互联网成名,一夜已经太长。速度,是电商的代名词,无形的竞争与压力推着一代又一代电商人奋力前行。郭洪安却在洪流中不断回头,去看来路,反思过往,以初心作桨,竟冲到了时代的前方。

从乡村中来,到乡村中去。身为草根创客,郭洪安以浙江顺联网络科技有限公司董事长、顺联动力商城创始人的身份,将乡村振兴的重担扛在肩上,带领着更多“草根创业者”找到了致富的方向。

迪创业,从缙云开始

出生于1981年的丽水缙云县,郭洪安童年吃的苦总是要多过于甜的。家境称不上富裕,父亲又在他四岁时不幸逝世,母亲靠着药材生意支撑着这个小小的家庭,出差是常有的事,郭洪安和弟弟从小便被养在外婆膝下。

生活的不易让郭洪安比同龄人更加懂事,临近毕业时,他进入到工厂实习,想要早早地为母亲、为家庭分忧。而就是在短短的几个月里,郭洪安触摸到了他创业历程当中首先要看重的第一步——学习。

在一次生产过程中,厂长检测零件标准化时,写下来一长串公式,判定零件不合格。没有人来告诉从小跟着外婆长大的郭洪安学习有多重要,但就是在这一刻,看到陌生的公式,看到胸有成竹的厂长,郭洪安才意识到,想要进步,人生要活出价值,知识,才是第一生产力。

实习满后,郭洪安没有像其他人一样按部就班进入社会,反而毅然决然回过头,回到课堂与书本之中,进入到北京中国管理软件学院学习计算机。互联网在这一刻进入郭洪安的生命,由此贯穿了他的一生。这一次的回头给郭洪安带来的,是创业的底气和基础。

千禧年之后,国际互联网泡沫的破灭导致一大批新兴电子商务网站关闭,同时各大电商零售网站亦相继成立,机遇与挑战并存。2004年,大学毕业后的郭洪安回到了家乡丽水缙云。此时,经历了几年的艰苦创业,