

人物名片：

陈鸿睿，三九手机网创始人兼CEO。2006年，尚在云南大学计算机系就读大三的他就创立了三九手机网，当时年仅20岁。

陈鸿睿第一次接触计算机，还要追溯到初中年代。那时网络尚不发达，但他已经对互联网和计算机产生了浓厚的兴趣。和普通小伙伴沉迷于网络游戏不同，他更感兴趣的则是软件和代码，用他的话说，一段枯燥程序语言，竟然能创造一个生机勃勃的世界，这让他十分着迷。私下里，他经常自学计算机软硬件方面的知识。上高中之后，他的计算机知识积累已经到了一个非常不错的水平，当时网络聊天室非常流行，陈鸿睿顺应潮流，创办了泸西零距离网络聊天室。

2006年，正是电子商务蓬勃发展、智能手机蹒跚起步的年代。陈鸿睿还在云南大学软件学院就读，他敏锐地注意到了这个市场中存在的巨大商机，于是联合两位志同道合的同学，启用了高中时注册的域名ch999，电子商务网站三九网诞生。凭借扎实的软件基础，陈鸿睿带领公司的程序团队开发了三九网站上的所有应用，包括前端显示、后端管理、公司OA办公系统等。

如今，三九手机网是集手机销售、维修售后为一体的专业化公司，是云南电子商务领域最受消费者欢迎和最具影响力的电子商务网站之一。三九手机网采用O2O模式，即Online to Offline，线上线下统一定价，统筹联动，公司始终坚持以“质量、价格、服务”为中心的发展战略，秉承“以人为本”的服务理念，全程为个人用户和企业用户提供人性化的全方位服务，努力为用户创造亲切、轻松和愉悦的购物环境；不断丰富产品结构，以期最大化地满足消费者日趋多样的购物需求。相较于云南同类电子商务网站，三九手机网拥有更为丰富的商品种类，并凭借更具竞争力的价格和逐渐完善的物流配送体系等各项优势，赢得市场占有率多年稳居行业首位的骄人成绩。

自从十八大提出中国梦以来，作为中国梦非常重要的组成部分，文化梦也一直凝聚着强大的精神力量，是实现中华民族伟大复兴的重要支撑，在这样一个背景下，北交所福丽特邮币交易平台积极响应国家的号召，运用互联网+打造立足北京马甸邮币卡实体交易市场的文化创新服务平台，为文化大繁荣贡献着自己的力量。

近日，新华网邀请到了北交所福丽特邮币交易平台董事长樊德安，与他一起聊聊在创新发展模式下的规范、权威、诚信的健康邮币交易平台。

平台发展迅猛
日交易额达到十亿

记者：福丽特邮币交易平台是一个怎样的平台？它所交易的产品又是什么样的？

樊德安：我给大家做一个简单的介绍，北交所福丽特邮币交易平台是跟北交所共同合作的交易平台，依托的是国内目前规模最大的现货交易市场，就是福丽特邮币交易市场，邮币卡交易和收藏可以说是改革开放以来最早的艺术收藏品。

记者：现在很多人也在集邮。

樊德安：对的，所以集邮有一个特点，它最大的特征是门槛低，一起参与玩，我们这个平台目前也是这么一个状况，更适合政府号召的万众创业，万众创新的精神。平台发展的速度是远远超乎我们的想象，目前基本日交易额在10亿人民币左右，上线交易的品种大概是118种。总市值在120到130亿。

记者：都包含哪些品种？



■ 赵汉斌

在云南，对于手机销售，三九手机网被大多数人所熟知，其掌门人——80后的云南人陈鸿睿，如今已拥有30多个门店、100余个州市自提点，范围覆盖滇黔两省，并正在向全国扩张。

作为新兴行业的青年创业典型，陈鸿睿是如何把握机遇，扎根云南建立了自己的商业王国，并不断向外扩展的？他又是运用了怎样的一种商业模式在竞争激烈的互联网领域打拼的？近日，三九手机网创始人、总经理陈鸿睿接受记者专访，回答了一系列问题。

兴趣与专业知识是创业的基石

陈鸿睿回忆说，还在上中学时，他就注册了ch999.com的域名，和几个同学创建了一个聊天网站，这也是他在互联网上的初次试手。随后，陈鸿睿在考大学时选择了计算机专业。“选择计算机专业完全是兴趣爱好，可以继续做自己喜欢的事。”陈鸿睿说，自己在大学里，一边学习计算机的相关知识，一边已在寻找机会创业。

上大三时，陈鸿睿在网上买了一部便宜又好用的手机。起初他只是帮身边的同学、朋友推荐各种手机资讯，课余也帮他们在网上买手机，一来二去，陈鸿睿想为何不自己在网上卖手机呢？之后，他开始登录本地的一些网站论坛、社区，发布货品及价格信息。没成想，还真的不断有陌生人跟自己联系。为了更加方便消费者购买手机，陈鸿睿利用自己的专业知识，简单搭建了一个购物系统，这就有了“三九手机网”的雏形，那是在2006年。

“互联网+实体店”模式
叫板电商巨头

“在目前大众创业、万众创新的时代背景下，政策支持力度远远好过我创业的时期。”回想起自己创业时的种种困难和阻碍，陈鸿睿感慨良多。当时，由于临街的铺面租金太贵，为了省钱，三个创业小伙伴租用了昆明西路口一条街旁冶金研究院内的一间小房子作库房兼办公室，为顾客提供软件服务和高性价比的手机代购。由于缺乏资金、创业辅导培训，全靠自己单打独斗，这也恰恰逼着陈鸿睿在那个时间节点选择了“互联网+实体店”的商业模式，即把手机销售、线上和线下服务结合起来。具体的说就是线上选机、线下体验，或者说线上引流、线下交易。

陈鸿睿说，在过去的十年里，自己一直专注在做同一件事情，那就是如何让所有的管理更精细化、流程更简明、用户体验更佳。

经过十年探寻，陈鸿睿认为自己算是把手机零售方式真正摸索出来了。通过手机零售的“O2O”模式系列管控，降低成本、降低库存、降低风险，手机价格几乎做到了跟纯电商一致；而本地化的服务，又体现出了自己的优势。比如用户买手机，需要贴膜、安装软件、购买配件，需要售后服务以及运营商的增值服务，甚至需要二手回收服务等，都需要线下支撑，这恰恰是纯电商所不及的。

陈鸿睿自信地说，相较于本土其他同类电

子商务网站，三九手机网最大的优势就在于用互联网思维来驱动营销业务，打造出了云南最完善的电子购物平台。

内部创业带动就业
实现快速发展

在做好主营业务的同时，在内部创业和带动就业方面，陈鸿睿也做了不少尝试，在其门店数量不断扩张的进程中，带动了一整条产业链的人员就业。

他找到了一套可行的扩张模式：由公司出大部分资金、员工出少部分资金开新店，公司提供系列配套支持，形成公司和员工合作开店模式。“店长既是管理者，也是投资人，他带着员工干，店发展好了，自己受益，员工也得益。”陈鸿睿说，“内部创业”使有能力的员工实现了价值，也使公司迅速得到发展。

在发展期，三九手机网年销售增幅达到80%至90%，在近两年市场竞争激烈的情况下，三九手机网的销售仍可以保持每年50%的增速。

如此的发展速度也从未让陈鸿睿稍稍歇息。他说，自己所开创的商业模式如今已成为竞争对手学习的范本，却始终难以被超越。因为竞争的核心不止在营销模式，优秀的团队、企业创新能力、有效把控市场变化，这才是“三九”竞争力的内核。陈鸿睿认为，多年的专注和执着以及不断创新的经历，让自己相信像“三九”这样的运行模式是行得通的。

运用大数据理性剖析市场
降低商业风险

谈及自己商业的“核心机密”，陈鸿睿毫不避讳。他说，三九手机网是将门店开到写字楼里，提供专业的售后服务，再通过线上引流推广销售，同时进行精准的网上消费数据分析，从而理性预测市场。通过小批量、高频率备货的方式，降低市场风险，牢牢抓住市场这只无形的手。具体来说，三九手机网是通过线上数据分析，运用系统解读各区域客户的点击量，以及这个区域历史销售数据，得出结果就能精准预测到某家店、某个区域的销量情况，随即采取相应的备货、仓储的方式迎战市场。

陈鸿睿分析说，库存周期至关重要。三九手机网的库存周期一般仅为6至8天，只相当于传统卖场库存周期的近五分之一。这个库存周

期与传统门店15天以上的库存周期区别很大，比如以iPhone 6s为例，从上市的5288元降到近期的4400多元的价位，其间只用了两、三个月的时间，平均一天降价10元。只有“小批量、高频率”，才能精准掌握库存数据，才能赢得最大的利润，这都归功于整个管控系统。陈鸿睿坦言，单从手机销售的商业模式来说，无论是跟电商巨头比，还是跟体验店比，三九手机网都是有优势的。

大学生创业 需要更用心更执着

在谈及大学生创业的问题时，陈鸿睿说，创业群体大体可分为大学生、公司的高管和中小企业主的转型三类。在这三类人群当中，企业高管比大学生有更多的社会经验，中小企业主的转型也一样，他们比大学生有更多的资金和社会资源。大学生创业有激情，也有精力，但也需要更谨慎，在创业前要做更多的准备。

同时，在创业的过程中，需要十二分的用心和执着。在选取创业项目时，大学生本身可能缺乏经验，这时可以多请教业内人士，或者多向一些有经验的人寻求帮助，看准机会、准备充足之后再放手去做。

陈鸿睿说，自己也看到很多创业者，疏于自身的业务和创业团队的管理，而是忙于各种会议、参加各种“大赛”，有的花太多的时间去找投资者，最终对所要开创的事业精力投入过少，这是不行的。“真正的创业，还是需要创业者自己去完成。”陈鸿睿建议说。

创业是一件艰苦的事
没有绝对的范本

陈鸿睿一再强调，创业成功是一个“小概率事件”，创业是一件很艰苦的事，没有什么绝对的范本。市场每个时期都在变化，每个创业者各自脚下的路不一样，需要自己去走。“创业的过程当中，最宝贵的就是专注和执着，这是所有创业成功者的共性，也是创业者不可缺少的品质。”

对于外界对自己创业成功的评价，陈鸿睿显得很低调。他说，自己还谈不上真正的成功，应该说还在创业路上，每个创业者都有不为人知的艰辛。面对手机电商行业的激烈竞争、快速迭代，如何始终保持领先，保持竞争力和创新能力，陈鸿睿坦言压力很大，对自己来说每天都是新的一天。

业和艺术收藏品，而且我从事艺术品收藏市场的管理工作差不多也将近20年了，在这方面也是颇有一些体会。例如经常听到对这个行业不太懂的人，说邮票不就是一张纸吗，我真的理解他说的没错，但是什么叫文化产业？文化产业就是赋予它的内涵。你说梵高的画不就是一张纸吗？所以梵高当年穷困潦倒，因为大家都认为它是一张纸的事。

记者：我们国家的文化产业发展得越来越好，也是基于我们国家的经济建设。包括我们国家的发展越来越好，当人们能够满足属于我们的温饱以后，才会有更多的心思投入到文化的产业上来，我觉得真的正如您所说，未来我们的文化产业，包括我们所谓的这些纸，它其实是越来越会得到大家的认可和青睐的。对于福丽特的未来，您有什么样的愿景？

樊德安：我觉得首先企业要懂得自律，自己要规范自己的行为，恪守底线，这是我自己对自己的要求。我是一路看这个行业几十年从爱好者到经营者，到管理者，一路走来，我特别希望它有一个蓬勃发展的势头保持下去，希望中国的文化产业被更多的人认可，也希望中国的文化产业能走向全世界，被更多的人认可。

记者：希望我们的文化产业，特别是我们中国人的文化越来越得到世界的认可，但是这个依赖是什么呢？我觉得依赖于我们交易平台的规范化，要有更多的像您这样被认证的平台，才能有助于这个行业更加好地蓬勃发展。

樊德安：有些人把邮票看成一张纸的时候，它就是一张纸，但是你要赋予它文化内涵，你要理解它的时候，那就不是了。刚才我跟您说到了，有几张一轮生肖票，这就是大家老传说的猴票，80年的时候买这张票是一个什么概念？能买到方便面的地方就能买到这张票，现在是一票难求，一万三，我们市场的商户往回收购。

记者：感谢您带给我们这么多分享，很幸运能访问到北交所的福丽特邮币交易平台董事长樊先生，让我们看到了樊先生身上这很浓重的中国文化的传承精神。这种精神指导着他在邮票的交易平台上，履行自己的政府职责，同时也会为我们的广大的集邮爱好者所思想。

樊德安：感谢大家对福丽特平台的关注，我们会一直努力。（据新华网）

用“互联网+”打造邮币卡创新服务平台——访北交所福丽特邮币交易平台董事长樊德安

加上北交所这么一个大的交易平台做支持，我们发展得非常好也是有理由的。根据资料了解，福丽特现在已经是属于邮币卡行业的龙头企业了。这么一个龙头企业，在保护大家的财产方面，还有资金控制方面，以及邮票的真实性等等，在这些方面如何管控的？

樊德安：平台发展到今天，我们在仓储鉴定上做了大量的工作。首先你要了解这个平台交易的过程，平台是面向社会征集一些有收藏价值的，有项目发起人把这个品种放到平台上来交易，面向社会去征集，征集的过程中，我们是有司法司职的鉴定单位负责鉴定这个东西的真假，这点大家不用担心，不像过去那种传统的交易模式，你担心买到假的，或者赝票。交易品种的品相和真假完全规避了这个风险，这个平台有保障的。我们的仓储都是给大家投了保险的。你买票了以后，我们的平台支持现货交割，你今天买完了以后，明天可以提走，拿回家收藏是可以的。

记者：所以这个是线上线下所结合的一块？也可以暂时贮藏在您那儿？

樊德安：对，你可以不拿走。

记者：挂在那儿继续交易？

樊德安：您要是觉得好，我还想卖是可以的，如果你马上提走也可以。您刚才问到资金的安全，我觉得这很重要，目前我们的交易平台，资金纯粹是走我们体外循环的，都走银行系统，进了平台的交易资金进了北交所，大家知道北交所是全国著名的国企，我们任何人是不可能碰这块蛋糕的。这个池子我们谁也碰不了，一分钱都碰不了，完全交给北交所。

记者：所以交易资金那么大额，日交易额十个亿左右？

樊德安：是的，一年上千亿了。

记者：一年上千亿的这么巨大的交易额，我们在体外循环，利用银行系统和北交所这样一个系统去循环。

樊德安：对的，资金是在平台的体外循环的。

记者：所以这样对于我们消费者来讲，或者说对于我们的收藏人来讲，它的资金在安全性上得到了很大的保障。

樊德安：另外，我们这个平台发展受到社会资本的关注非常出乎我们的预料，比如说新的品种发行的时候，要用比较低的价格面向社会。比如说市值申购，你打给前台，通过

摇号，然后你中签多少，所有的交易都会有这个机会。

记者：确实，现在无论是收藏界还是邮票的集邮界，它的真实性如果能在您这个平台上得到保障，那大家的参与热情就自然而然提高了。我们刚刚讲到了交易额很高，市场前景也非常好，包括从创业之初也是超乎您预料的发展，现在我们来谈谈困难，您觉得在这样一个行业内，有什么困难或者问题？

樊德安：到今天，全国交易邮币平台大概将近有100家。这种市场，因为大家都想分享文化产业这块蛋糕。但是我要说的是，特别提醒广大交易会员要时刻有这种警惕，比如说你要选资质优良的交易平台，还有它是否具备交易产品的属性。例如说，我们平台交易的所有品种，邮票，纪念封等一定是中国邮政发行的。有国家政府的背书。钱币一定是人民银行发行的钱币，纪念币一定是中国金币总公司的，有收藏纪念证书的，全部都是限量发行的东西。

记者：您说到这个问题了，我还想问了，我们刚才说到，现在同行业良莠不齐的开了100多家，不可能家家都挂靠北交所这样一个大的平台，包括像我之前在广播电视台里面有的时候听到发行了只有100套的限量的纪念钞之类的，一听下来它就没有像我们人民银行发行的背书和资质，对于这样的现象，您觉得应该如何去规避或者应该怎么去调整？

樊德安：这种风险我认为，首先作为企业家，应该有社会责任感。另外我希望政府从政策上，尽快出台规范的规则和制度。现在我们做这个电子平台可以说如履薄冰，战战兢兢，你不做坏事，你不能保证别人不做坏事，我希望政府早管早立规矩所以我们期盼规范。但是我们又怕这种整顿。为什么？有时候怕政府一刀切，他发现这个事情，有人惹出事的时候，政府一刀一切，就会伤到整个产业。

倡导行业自律
让中国文化产业得到更多认可

记者：我们对于这种线上的邮币卡的交易平台，有什么样的前瞻，或者说它在未来的发展前景又是怎样的？

樊德安：我个人是长期看好这个文化产