



从“吊环王”到“体育创客”:陈一冰的华丽转身

2016年里约奥运如火如荼。在4年前的伦敦奥运会上,中国体操男团在预赛不利情况下实现绝地反击拿到金牌,实现了该项目的卫冕,队长陈一冰却在最被外界看好的项目吊环上遗憾与金牌失之交臂。

四年后,已经退役的陈一冰进军互联网行业,变成创客,创办了型动体育并担任CEO。如今的他如何看待自己曾经的奥运经历,对于创业他又有哪些感受呢?

记者:你参加过两届奥运会,成绩非常的好,拿了三金一银,在你自己对奥运的记忆中,让你印象最深刻的事情是什么?

陈一冰:首先是2008年奥运会,在家门口,我觉得是一届非常完美的奥运会,能够在家门口夺冠,拿到两枚金牌,对我印象非常的深,因为意义不同,而且在自己的主场实现梦想,是非常完美的事情。第二个是伦敦奥运会的银牌,在2012年吊环决赛的时候拿到银牌,对我里说也是记忆深刻的,对我来说应该是一种遗憾吧。

记者:刚才讲两届奥运会,有美好的回忆,也有不美好的记忆。你在整个运动生涯中最辉煌的时候肯定是站在奥运冠军奖台上,但在之前漫长的训练过程中,你经历过很长一段时间的低潮期,当时是怎样渡过这段难关的?

陈一冰:当时我去国家队的时候,是一个

替补运动员,应该连替补都不算,只能算一个交流的运动员,没有人认识我,甚至根本算不上线一线的运动员,我非常的迷茫。当时我想过放弃,但我爸妈只说过一句话,机会是留给准备好的人,机会不是每个人都拥有的,也许有比你更出色的运动员,因为种种机会,他们没有来到国家队。虽然你现在看上去很不被重视,但是至少你有了一个来到国家队的机会,你应该去珍惜这个机会。

为了证明我来到国家队对得起这样的机会,所以,我每天要比其他运动员早进馆一个小时的训练,然后每天要比其他运动员晚出一小时训练。我的自律还是非常好的,每天按点睡觉,每天训练要比别人更辛苦,以及我会为我的目标不放弃,其实我是一个特别爱发胖的人,我一吃就容易发胖,我为了训练,可以几年不吃主食。常年就一个菜单,早晨起来咖啡,然后一个鸡蛋,中午就一块鱼什么的,晚上一点水果、蔬菜,常年就没有变化过,其实是一个非常难忍受的状态,几乎没有什么其他的休息,是一个非常枯燥和封闭的状态。

记者:你现在已经退役了,你回想起来20余年的运动生涯,你觉得它带给你最大的收获或者改变是什么?

陈一冰:我觉得最大的改变是运动的精神,竞技运动员最大的挑战就是面临困难的一种状态。20多年的体操生涯,对于我来说,就是教会了我怎么样去面对困难,去勇敢地正视它,并一件一件克服它,其实就是这样一个问题解决的方式。

记者:你在退役后,包括退役之前,是怎样规划自己退役后的生活?有没有经历过一段特别迷茫的时期?

陈一冰:其实我对我退役后并没有太迷茫,因为我一直在考虑,我是一个对自己未来有过规划的人。不过在2008年北京奥运会完了以后,2009年那一年是我特别犹豫的一年,我心想还要再练四年,但是担心四年后还能不能成为奥运冠军。为了以后,那时候我跟另外一个合伙人做了健身会所,后来我把健身会所做到六家,那个时候是为了自己退役以后搭的这样一条路。而且对于自己的规划,我觉得未来体育一定是全民体育的时代,所以就选择了创业,我一步一步都是按照我自己去想的状态去实现的,并不是说走到哪就到哪,并不是这样的。

记者:2015年创办了型动体育公司,当时

创办这个公司的初衷是什么?

陈一冰:其实我当时创办这个公司是希望能够做这个行业的全民体育的标准,因为我是这样来判断的,全民体育现在是全国的爆发,参与体育的人数越来越多,包括跑团、健身人群。作为一个运动员来讲,对于市场的判断就是说,这是一个好现象,但同时未来几年一定是急需体育教练的一个状态。所以,我们和总局一块儿做健身教练的行业标准的一个规划,以及这样的培训。

记者:现在公司的规模有多大呢?
陈一冰:现在公司整个有40多人,我们在大连有一个公司,大连是一个技术开发软件的队伍,有20多人技术的核心团队是在大连,这边大部分是市场和运营的团队,差不多40多人。

记者:你说过不喜欢别人叫你陈总,为什么?你觉得自己是一个霸道总裁型的领导者吗?

陈一冰:我一点也不霸道,我和现在所有员工的关系非常的融洽,我不属于特别强硬型的。之所以刚开始不适应陈总,因为我觉得提到陈总,会觉得我很商业。我自己在不断学习看书当中,我慢慢也觉得一个好的企业,一定是既有商业价值,又能够同时对社会有贡献的,这才是一个理想中的企业。我看到这样一个状态情况下,我是特别愿意成为这样一个陈总的,我的公司一定要盈利,不盈利的公司一定是不好的公司,而且我觉得型动体育是能够为市场作出贡献的。我觉得这是一个非常好的状态。

记者:现在你的身份和之前做运动员发生了完全不同的转变,你觉得这两种身份最大的不同之处是什么,会不会有些地方有相同或者类似?

陈一冰:我先说相同的,相同的就是我才说了,我依然面对很大的困难,我练体操也不是一天成为奥运冠军的,是一点一点成长。我刚开始管理企业的时候,也是面临很多的困难,不知道从哪里开始,这些管理的细节等等。但是,我经过半年多,我完全适应了。同样,这样强适应能力,正是体育带给我的,就是我才说的对困难的面对和理解,我是非常强适应的,我是很快能从中转变的。同样,我虽然看上去是转型做企业,我同样是在体育扎根,我20多年对于体育市场,不管我自己参与过竞技体育还是对大众体育的分析,

以及我在国外的比赛,看到国外的竞技体育以及大众体育,我是认为自己有非常优势的眼光以及独特的视角。虽然现在体育产业热,包括资本热,包括我和很多资本的人聊,不是所有人的资本都很懂体育的。所以,我作为一个体育人,做体育的事,现在来讲,我还是非常得心应手的,对于市场的判断,几次的判断还都是非常准确的。所以,我觉得这是相同。

不同的,就是因为那时只需要管理好自己,大部分的时候,挑战那个极限,我只需要把自己调整好,比赛好,去战胜对手,是这样的。但是当你做企业的时候,我会觉得你追求完美的难度会更大。刚做企业的时候,你想追求完美,应该来讲难一些,因为你调动所有人人都跟你一个完美的程度,这是一个不太一样的。所以,你要学会调动每个人接近完美的状态,包括每个人的能力也不太一样,对你的想法概念,可能接受能力也不太一样,这可能是不太不同的,你现在需要带领一个团队,把你的理想实现。

记者:就像刚才提到带团队包括创业中有很多困难的事情,虽然带着奥运冠军的身份,但创业的话大家都是一样的。

陈一冰:对,一个人有很多的身份,我觉得我除了不会编程,我应该在这个公司里也算是对业务都是非常了解,因为我是一个真正创业的人,很多运动员在转型,他可能用的更多是个人IP以及影响力,我几乎是每个人在这个公司,对公司的发展,对于部门的建设,对于每一个人,以及招人,几乎是我亲自面试的,因为对业务了解,我知道面试的人需要来什么。我对公司非常的了解。

记者:你在创业过程中,肯定有很艰苦的时候,很困难的时候,能否给我们具体讲一讲你印象最深刻的事情?

陈一冰:最艰苦的时候,我觉得都无所谓了,我每天在公司和员工一块儿吃盒饭,或者加班到很晚,这些都不算艰苦。最难的事是很多人不太懂体育,包括我刚才聊的资本问题,中国的体育虽然是快到5万亿的市场,甚至7万亿的市场,但这个市场需要十年的计划、二十年的计划,是大家不断地投入,就像型动体育这样的一些很多体育的公司,不同的维度,有体育赛事的,共同从开发这个市场,培育这个市场,比如我们从价值一个亿到十个亿的增值,很多公司才能把这个市场变为5万亿的市场。但很多的投资人,或者更多现在不懂

体育的,甚至是之前投互联网的人,他恨不得我投你,你马上能变成多少倍,这是我很难跟他们说清楚的事情。

再一个,困难就是合伙人,作为一个创业公司,你的影响力还是小,你没有办法跟乐视这样的公司比,对于这样一个公司,所谓的中层或者高管你就很难有特别好的人才来用,开一个公司,有才华和很有才能的人很难来到这里,这就是创业公司缺钱、缺人,但是我觉得这是太正常的事情了,所有创业公司只要你去认真干的公司,几乎都会这样。我希望未来型动体育是十年、二十年、三十年这样一个有影响力的体育公司,那样的成就感,对于我来说,是我后30年追求的。

记者:我们知道前一阵型动体育举行了一个发布会,提到要为退役的运动员服务,你是怎样想到去服务这些人群?

陈一冰:不管怎么转型,我还是运动员出身,我特别了解运动员转型的难,即使我是奥运冠军,我在转型的时候,选择的道路特别的窄,有一些运动成绩的运动员的选择可能是会回到各地方的体育局,更多没有运动成绩的,可能就不知道他怎么去安排或者分配。其实我认为这是一种浪费,即使他不是奥运冠军、世界冠军,可能他在这个领域从事了五年、十年的专业训练,他是一个持有特殊技能的人才。型动体育现在做这样的培训,也是希望能够帮助这些所谓没有成绩的运动员,但是一些世界运动员能够把他的技能,通过认证,通过培训,服务应该服务的市场,他其实对于很多运动员来讲,并不是因为我能够给你一笔钱,我今天给你十万,也可能你一年,就算你省吃俭用,一年二年就花完了,你不能救济他一辈子,你应该给他一个技能,给他一个市场,让他去弄他自己的,哪怕我教球,哪怕我教人健身,哪怕我教人跑步,我用自己的能力去挣钱,然后去让他生存,这对于运动员也好,对于社会来讲都是一个好事,我觉得型动一定要有这样的状态。

我现在不能满足所有人,但至少在我开启的培训和认证里面,我对一些运动员是免费的,虽然我不能承担所有的成本,因为型动体育也是一个商业的公司,也需要人员,每天这些员工也需要我们的开支这些。但是,在尽最大可能情况下,我能帮助的就是十个人,未来可能帮助一百个人,但是我相信以后会越来越越好。

(人民网)

里约奥运会见证: 如何让世界爱上中国制造? ——访同方威视技术股份有限公司副总裁王卫东

■ 岳瑞芳

千里之外,里约奥运会正在如火如荼地进行。场上中国的运动健将频频夺冠,吸睛无数;场下,众多的中国制造产品也大放异彩。这是一场看不见硝烟的战争。在众多的竞争对手中,为何这些中国制造的产品能够成功入围?他们经历了什么?同时又做到了什么?给其他的中国制造业公司带来了哪些启示?近日,记者采访了同方威视技术股份有限公司副总裁王卫东,请他谈谈作为中国一家普通的高科技制造企业,是怎样让里约甚至是世界爱上中国制造的?

记者:现在里约奥运会正在如火如荼地进行中,对于大型体育赛事,安保问题历来备受关注。据了解,里约奥运会启用了同方威视的安检设备,这也是中国高端制造业在国际市场上的又一次亮相,能否请您具体谈谈相关情况。

王卫东:这次里约奥运会总共有4个安保合同,我们获得了其中的3个,大约占里约奥运会安检工作量的2/3,是国内唯一一家为本届奥运会提供安检设备的供应商,也是我们继巴西世界杯后第二次为巴西主要赛事提供安保服务。此次奥运会,我们共计投入了260多套安检设备在奥运场馆运行,主要用于奥运会四大赛区的比赛场馆入口以及各国运动员入住的奥运村内人员通道、购物商场、运输中心等,目前运行情况良好。仅开幕式当天,我们在马拉卡纳体育场的80多套安检机就进行了7.5万人次的安检工作。

记者:这次在里约奥运会招标投标过程中,同方威视与同类型的世界级公司同台竞技并最终胜出,其中最主要的因素是什么?对其他中国制造类企业有何启示?

王卫东:这次我们是按照国际通常做法进行招投标的,整个竞标过程是投标后进行资格审查,检测过程公平、公正、透明,结果我们的设备检测一次通过,符合里约奥运会要求。此次竞标之所以成功,主要取决于设备本身技术性能好,质量可靠,同时我们的运作方式也全部符合国际通用标准。从产品质量本身来看,同方威视目前在全球已达到140多个国家的标准,除此之外,服务保障也很重要,确保能在现场响应、备件保障和技术应急情况处理上符合客户要求,在这一点上,其他中国制造类企业可以借鉴。

记者:目前我国制造业正在经历一次重要

跨越。以同方威视的发展为例,您认为在这个过程中,企业最应该做的是什么?

王卫东:从“中国制造”到“中国智造”,其中企业最应该做的是不断地技术创新,因为全世界对产品的要求和市场需求在不断变化,这就迫使企业在技术甚至服务的创新上都要达到比较高的标准,从原来简单的设计、制造、加工、交付的过程变成一个更好的服务升级的过程,甚至在产品交付后还能不断升级,使以前卖的产品、现在卖的产品,甚至将来卖的产品都能满足客户在新的安全形势压力下的新要求,这才是真正的中国“智造”。

记者:到2020年,中国要跻身于创新型国家的行列,而创新型国家正是建设创新型国家的决定性力量。不少专家认为,建设创新型国家当前主要是推进技术创新。以同方威视的发展为例,您认为推进技术创新的关键是什么?

王卫东:我认为技术创新的主要动力来自于市场需求的变化,这种创新不单单是纯粹技术的简单变更,还有内部对创新团队的建设,其实还包含着各种技术上的储备,让技术创新和储备同时进行,在这个过程中还要结合人才的储备,锻炼我们如何管理研发和创新人员与市场结合,一旦研发人员和销售人员相结合,他就会比我们想得更远,但结合的前提必须是市场为导向。所以,技术创新很重要的就是如何缔造一个创新团队,包括团队梯队的建立和管理,这和管理产品和服务还不一样,更多的是管理研发人员的思路以及战略或者是产品的定位。

记者:近几年,中国所面临的贸易摩擦无论是深度和广度都在持续发酵,贸易伙伴的反倾销、反补贴、保障措施等传统贸易保护手段令我国出口企业不胜其扰。同方威视在开拓国际市场的过程中有没有遇到类似的情况?是如何解决的?

王卫东:2009年,同方威视被欧盟裁决反倾销,所有从中国进口的安检设备要增加34%的反倾销税。公司对此积极应对,当年便启动了在波兰华沙公司的生产,华沙公司注册成立于2004到2005年间,最初是家销售和服务公司,反倾销事件发生后,我们就在华沙公司内启动生产,把在中国的生产过程转移到了欧洲。之前同方威视本来就买了大量进口的欧洲部件货,只是核心器件和软件在中国自主研发并获得专利,其他东西均为外购,所以把产品从中国移到欧洲生产非常容易,同时也给当地

的过程,同时欧盟本地化成本达到85%,完全符合达到了欧盟原产地60%的要求。

目前我们在波兰欧盟一年可以给当地创造近400个就业机会,这在当地政府中间引起了很大的反响,基本上相当于从中国制造变成了欧洲制造,但市场份额并没有下降,同时还赢得了当地公众和政府的信赖。反过来,我们通过在欧洲的公司平台对接了服务,通过参加只有欧盟境内公司才能参加的活动,我们获取了很多当地高端客户的定制要求,有利于在北京的母公司进行更好的技术创新,倒逼公司在整个制造技术方面上了一个新台阶。

此外,通过反倾销的过程,同方威视的产品标准也实现了国际化,这一套全球本地化制造的经验,带动同方威视融入当地,用不同国家的当地制造来迎合和满足不同国家的需求和标准。我认为,中国出口的产品中不能全部都是中国制造,这样对当地来说是很糟糕的事,中国企业应根据不同地区的标准进行移动和重新调配。在产业转化和转型过程中,不是光从低端制造业转化成高端制造业,还需要从纯粹的中国国内制造向与全球本地化制造相结合的方面转化,只要核心、原创的东西来自于国内就行。

制造本身不是高端技术,只是工艺和标准不同,我们要把自己放到各个国家去生存下来,令各个国家都喜欢你的产品,因为这就是我们的市场,只有市场才能决定一个公司的发展。

记者:请您描述一下您心目中中国未来高端制造业的发展愿景。

王卫东:我个人对未来中国的制造业很有信心,全球互联互通之后,必然导致贸易量增加,人员流动更多,对安全的要求以及便利性一定会提出新的需求,这对我们来说就产生了新的市场,这是非常大的利好。但未来的最新技术我不知道是不是现在的互联网,安全检查是不是我们现在用的安检设备,所以还是很有危机感。面对这么好的市场,怎么通过创新和研发,通过更好的技术提升我们的产品质量,降低产品的价格成本,提高产品的使用性能,这是目前我们面临的巨大压力。

现在我们全球很多国家都有公司,包括新加坡、我国香港、澳大利亚、巴拿马、巴西、华沙、土耳其、南非等十几家海外分子公司,并已初步实现国际市场的布局,因为我们已经看到了客户的需求。只要客户需求明确了,我们就踏实了,最怕是客户需求我们看不见。



●“瘦腰精”品牌朱晓辉团队在东阳东白山举行露营活动

朱晓辉走上了微商创业路

黝黑的脸庞,瘦弱的体质,这是记者近日在义乌幸福里国际产业园区区内的“瘦腰精”品牌总部采访代理商朱晓辉时留给记者的第一印象。朱晓辉告诉记者,他非常感谢“瘦腰精”品牌创始人,是她们让他轻松实现创业当老板的梦想,走向了创业之路。朱晓辉创业虽然只有短短数月,但他已发展成拥有100来号人的团队。目前朱晓辉正引领着他的团队在创业的路上欢欣鼓舞,吮吸着“瘦腰精”品牌产品带来的甜蜜甘露。

年仅30岁的朱晓辉,兰溪马涧人,早年身患疾病,身体一直瘦弱。但他却是幸运的。在他2012年查出白血病时,与他结识不到一年的女友魏秋霞并没有离开,而是和他一起携手在生活的道路上艰难前行。功夫不负有心人,在女友魏秋霞的精心呵护,悉心照料下,朱晓辉的身体发生了很大的转机,脱离了病魔的魔爪。今年4月在“瘦腰精”品牌联合创始人之一的陈旭青的引荐下,成为“瘦腰精”品牌代理商。

为了解“瘦腰精”品牌产品的功能和特性,朱晓辉还特意给内分泌紊乱、月经不调的女友试穿,没多久女友的内分泌紊乱、月经不调的状况奇迹般地好了。于是更坚定了朱晓辉做“瘦腰精”品牌代理的决心。朱晓辉一方面参加“瘦腰精”商学院的微营销课程的学习,另一方面向在微商领域有着成功经验的大咖请教学习如何做好微商。同时通过各大社交平台、举办地推活动的形式引入消费人群。

刚开始朱晓辉在空间和朋友圈里面发布产品信息和产品代理信息,在微信上回复咨询产品信息的顾客,接订单,发订

单,朱晓辉就是这样一点点地规划着自己的生意蓝图,慢慢当起了“微商”,做起了“微生意”。

从当初一个月只能卖出一二套产品甚至零订单,到现在,朱晓辉一天能接三个订单,一个月下来能挣1万元左右。他告诉记者,“微生意”需要慢慢地积累人气,靠朋友间的口碑来做宣传,可能一开始没人理解,没有订单,但是既然选择了,就应该坚持。

谈及朋友圈推销产品,朱晓辉有自己的独门秘籍。“其实我每天发的朋友圈并不多,3条左右,时间一般都是在早上9点、中午12点以及晚上8点。”朱晓辉特别表示,他不会刻意在微信上骚扰别人。“我喜欢通过微博、QQ空间、百度、人人网等其他社交网站推广自己的产品,用准确的数据和详实的产品介绍以及买家反馈的图片来提升产品形象,吸引更多的买家主动找我。”

至于招纳代理,朱晓辉有很多方法,最初级的就是把顾客变成代理。此外,他会把刚认识的人列为潜在招纳对象。比如参加聚会时,他会主动跟陌生人打招呼,互相认识一下。并且邀请对方添加微信号。

成都的薛太针是主动加入朱晓辉团队的代理。薛太针先是用朱晓辉提供的“瘦腰精”品牌产品,觉得效果很好。而且朱晓辉为人很诚恳,乐于助人。现在薛太针每月的销量日趋稳定。朱晓辉说,他会保证代理每个月都有一定收入。对于旗下的代理,他会定期对其进行培训,分享自己的经验,逐步把团队做大做强。

(真理网)