

2 热点透析 Hot Dialysis

人人快递谢勤:正在经历“转型”的创业者

■ 胡旭

“如果一开始就具备更好的互联网基因,我们现在肯定离成功更近一步!”谈及自己的创业历程,人人快递 CEO 谢勤向记者感叹,作为一个出身传统行业的创业者,自己也在努力往互联网方向转型。

“我骨子里就是闲不下来,爱折腾事儿”

谢勤说,他是阴差阳错进入物流这个行业的。大学毕业之后的第一份工作,是在一家物流企业做市场,这偶然的涉足成为他十多年来在物流行业深耕的起点。

后来又经过多个岗位的变换和升迁,谢勤很快成长为一家分支机构负责人。“但我骨子里就是闲不下来,爱折腾事儿,总觉得应该要自己干点事儿。”谢勤说。他辞职了,并开始人生的第一次创业——物流咨询。

当时,物流还只是一个新兴行业,物流咨询更是空白。“朋友都反对我做这个事,所以最开始只能单枪匹马。”谢勤坦言,虽然自己看到了其中的机会,但第一步是非常艰难的。

幸运的是咨询业务很快有了起色,但此时谢勤心里又琢磨起以劳动密集著称的传统物流行业未来的变革方向。“要突破人力成本的瓶颈,必须充分整合利用社会资源。”谢勤表示,尽管当时还没有众包的说法,但自己在2008年思考的这个问题,形成了人人快递模式的雏形。

酝酿了很长时间,也做了不少准备,人人快递终于在2011年由新成立的创物科技正式开始运作。谢勤告诉记者,朋友们都劝他不要再折腾了,但他已经把这当成了人生的第二次创业。

“创业也是自己不断突破自己的过程”

中铁二局四公司党委重视 宣传文化工作

本报讯(通讯员 梁明清 秦桦 张俊)近日,中铁二局四公司党委对今年的宣传文化工作进行了安排部署,强调做好三个方面的工作。

一是凝聚共识,抓好形势任务教育。要针对今年的形势和任务,紧扣深化改革、重大项目精细化管理、作业层队伍建设的重点部署和工作要求,强化正面宣传引导,营造浓厚舆论氛围。要动态掌握职工思想情况,超前做好分析研判,通过座谈交流、形势宣贯等多种形式,加大人文关怀和心理疏导力度,及时理顺情绪,化解矛盾,引导干部职工积极适应角色转变、适应形势要求,增强责任感和执行意识,坚定企业深化改革势在必成的决心和信心。同时,还要引导广大干部职工准确把握企业现状,正确看待所取得的“扭亏解困10佳”、“20强”荣誉和发展成绩,坚决克服骄傲自满情绪,进一步夯实基础工作,保持企业稳步发展态势。

二是文化铸魂,丰富企业文化内涵。公司党委确立今年为“文化强企”年,将开展企业文化论坛、企业文化现场会等系列活动。各单位要进一步弘扬好公司“六个文化”,强化“五大观念”,不断提高企业文化建设能力,推动企业核心价值体系建设;要主动适应精细化、标准化管理模式,严格按照集团公司《项目党建标准化手册》和《项目文化建设指导意见》要求,统筹抓好形象识别系统标准化管理工作,将精细化管理理念植入员工心中,使精细化管理工作与项目文化建设有机结合;要持续抓好EAP工作,开展员工心理健康体检活动,有针对性地做好员工心理帮扶工作,不断提高员工心理素质。

三是强化宣传,树立良好品牌形象。要充分利用公司网站、公司党建平台等宣传阵地,精心策划宣传主题,及时发掘宣传亮点,尤其要注重选树一批在推行精细化管理工作中的先进典型和成功经验,通过典型引路,推动公司各项工作的顺利开展。抓好公司重大活动和重点工程项目的宣传报道,加强与主流媒体的沟通联系,开展新闻员培训工作,不断提高公司宣传报道层次和舆情处置能力,提升企业品牌形象。

各类大小项目投资借款,两百万起贷地域不限,个人、企业均可
金融世家豪丰投资
手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金
咨询电话:028-68807888



物流咨询出身的谢勤认准了行业发展的趋势,并找到了撕开行业变革的切口,却没能摆脱传统行业思维习惯的掣肘。

作为一个互联网创业项目,谢勤一开始并没有意识到需要找一个靠谱的技术合伙人,导致其产品上线时间一再拖延;同时,人人快递运营初期不是通过免费策略占领市场,反而向用户提取费用的做法,也被认为相当外行。

“本来我们起了个大早可以赶个早集,但却因此付出了沉重的时间成本,和后来者站在了同一起跑线上。”谢勤坦言,自己当时确实还有很多传统认识不能和互联网思维进行融合。

“但现在我的角色已经发生了根本的变

对话

我们的目标是塑造新的分享经济和生活状态

■ 胡旭

“人人快递倡导的是一种和谐互助的社会状态,以自由快递人为基础的信任体系,将使我们的生活场景变得更加方便、快捷和温暖。”谈及人人快递的目标,谢勤告诉记者,他做的业务不是要颠覆传统快递,而是以物流为切口塑造一种新的分享经济和生活状态。

问:人人快递最初的创意来自哪里?

谢勤:和许多互联网创业项目不同,我最早是基于对物流行业未来发展趋势的一个判断,再结合人们生活中的痛点,构思了这样一个产品。

多年的物流咨询经验让我了解到,作为一个劳动密集型行业,人力成本成为物流业发展瓶颈,出路在于整合社会资源。同时,传统物流对全部货物进行中转分拣的模式让它快不起来,满足不了客户消费体验中对“快”的要求。

早在2008年,“众包”还不流行的时候,我就开始想能不能利用社会上的人力资源把这件事做了,既不用付工资,还能够提高效率,从而实现整个物流行业模式的转变。

后来之所以从鲜花、蛋糕、下午茶这些物品的同城顺路捎带入手,实际上是在物流领域选择了一个既有消费者的迫切需求,当时又没有人涉足细分的切口。

问:如何理解众包这种商业模式?

谢勤:简单来说,人人快递的核心就是自由快递人,特点是快。你可以找自由快递人帮你随程捎带指定物品,帮你代购商品。同时,你自己也可以成为接单的自由快递人,服务需求者和提供者的身份可以无缝转换,每个人都是潜在的自由快递人。

我们的模式强调三个关键词:人性+技术+商业。我认为物流行业未来的发展趋势就是众包,而针对这种模式在当下进行布局就必须考虑人性,就是尽力满足人们现在对

天涯转让风波:“江湖”风光不再

■ 刘栋梁

5月初,微博上一张天涯社区疑似转让的照片在网络疯传,随后天涯CEO邢明否认了“天涯社区被卖”的传闻,表示流出的转让文件是新三板挂牌的步骤。天涯的“转让”风波,让不少网友感叹大型网络论坛的衰落。传统网络论坛现状如何,又将何去何从?

天涯“芳草”凋零 “江湖”风光不再

2010年,腾讯收购康盛创想,全国最大的BBS社区建站系统成为网络巨头的战略拼图;2012年,猫扑网将公司撤离北京;2015年,西祠胡同社区的90%股权被卖……而曾经“何处无芳草”的天涯,也面临巨额亏损的窘境。近几年,这些曾经人声鼎沸的论坛“江湖”已不复当年光景。

27岁的柏军(化名)在天涯上的用户名叫做“龙族六侯爷”,他已经很久不用这个用户名了。“天涯再也回不去了。”他说,如今上天涯,满眼的八卦占据版面,而回帖又充斥着虚假信息和广告帖。柏军认为,天涯上“大神(指:高质量的网络写手)出逃”和“低质贴泛滥”,是相互影响的。”

柏军说,不少曾经的天涯知名写手,都已

化。”谢勤说,“最早整个产品包括一些交互的设计都是我在想,我要发表意见。不是说不该去管,而是管得有点过了。现在这些工作分别由产品总监、技术总监和运营总监负责,我的任务就是协调和制定发展战略。”

在员工们眼里,谢勤这两年的改变十分明显。过去,他们有不同意见要说服他几乎是不可能的,后来有不同意见也就不提了。现在不一样了,只要有意见,大家都敢讲敢提,而且愿意讲。

“我也觉得自己需要改变,要学习怎样运用资本的力量,怎样发挥员工的智慧,怎样赢得市场的青睐。我在做这样一个互联网产品的时候,自己应该是一个怎样的身份角色。”谢勤表示,创业也是自己不断突破自己的过

“快”的需求,并且在这个实现过程中充分利用最先进的技术手段。

问:如何解决人人快递模式下的陌生人之间信任问题?

谢勤:从一开始构思这个产品,我就知道信任是人人快递能否成功的关键,也是竞争中的壁垒。人人快递就是虽然不认识,但只要一个“自由快递人”的标签,就有信任的基础。

我们构建的信用体系有三个维度,一是个人的基础资料和金融信用数据,比如身份证、银行卡、赔付情况等;二是平台交易信用,比如是否准时送货、客户评价等;三是社会交往数据。这些信用的积累决定了自由快递人的信用等级,进而决定其接单的权限和类别,或是消费的折扣。

问:如何对待质疑的声音?

谢勤:其实受到质疑,主要是因为我用“快递”两个字。在当时来讲,不管是监管部门还是其他人,对这个新的模式不了解,有误解并不奇怪。

我认为,人人快递有“快递”这两个字,但不是快递公司,就不需要快递许可。实际上我们的经营没有受所谓的“叫停”影响,反而在很多方面得到政府的支持和肯定。

从安全来说,专人直送避免了集中分拨带来的远距离运输和挤压,自由快递人为维



经成功转型,出书、当编剧,再不济也能到互联网公司谋个职位,“现在再看那些板块里,回帖稀稀落落,理性探讨没有了,不是掐架就是打广告的。”

论坛管理混乱 模式缺少创新

在猫扑、天涯等传统BBS论坛中,低质帖的增多、高端用户的离开,已似乎不可逆转。天涯曾经的版面管理员“秣陵”认为,这和BBS论坛管理的混乱有很大关系。

“秣陵”说,天涯社区的管理基本分为两大块,之前由公司和义务网友分别主导。这几年,天涯公司正逐渐收回义务管理员手中的权限。“版面管理员完全变为‘跑龙套的’,只能发邮件;几乎没有回报的版主,在强势运营面前只能听命行事。可问题是,很多天涯公司招聘的运营人员并没有天涯社区的参与经历;天涯论坛又太复杂,没有长时间的了解很难掌控板块;帖子有没有价值?有没有意义?不少运营人员心里也没谱。”

此外,天涯等传统BBS的模式“缺少创新”,也为网友所诟病。柏军形容天涯“在互联网产业里,始终如一地做着种田的活儿”。他说,“我不是觉得天涯要变得多么新潮,但是也不能像这样很多年页面仍然没有变化。”

程。

“我创业就是要做别人没做的”

尽管过程并不十分顺利,但人人快递仍然凭借其独特的模式赢得了市场和资本的认可,目前更以一个传统物流服务“互联网+”的姿态搅动了整个行业。

“传统的物流企业包括一些快递公司,都在思考用我们的办法来解决人力资源的问题,突破当前发展的瓶颈。”谢勤说,“而对于O2O领域的商家来说,解决配送最后一公里的问题,出路恐怕也在这种模式。”

人人快递是一种典型的众包模式,即基于用户诚信体系,将配送、捎带、代购等任务以自由自愿的形式外包给非特定个体,用一对一的方式实现高效快捷的个性化服务。

谢勤认为,众包就是当下互联网创业的风口,这种模式能否成功关键在于两个门槛,一是政策,二是信任。“政策上大家可以探讨,目前实际是有很好的大环境。人人快递的重点,是要建立支撑‘人人自由互助’的信任体系。”

“我创业就是要做别人没做的,或者就做规模最大的。众包的模式可能会根据不同的需求进行改良,出现不同的发展阶段,但它的本质不会变,创新的思维不会变。”谢勤说,我追求的并不是昙花一现,而是要做出真正有持续生命力的产品,也许过程当中会走很多弯路,一旦成功则会事半功倍。

护信用也会更加细心,物品破损的概率非常小,即使真的坏了平台也会很快赔偿。同时,目前各地采用直营管控,制定了各项服务的标准流程,自由快递人全部接受培训后才能接单,执行情况将与信用挂钩,体验会越来越越好。

问:人人快递为何要引入风险资本?

谢勤:我们是去年底到今年初相继完成了A轮和A+轮的融资,现在集中精力做市场。B轮融资在考虑,但尚未进入实质性阶段。

其实最早有资本找来时我不是很主动,后来接触多了才选择走这条路。他们不仅带给我资金,还在一定程度上更新了我的观念,帮助我引进人才,对公司的发展有很大推动。

问:人人快递似乎迎合了目前诸多热门的互联网概念,这意味着怎样的发展目标?

谢勤:我们要建立一个“人人自由互助”的平台,在社会诚信体系的基础上整合市场资源。目前主要是以同城货物捎带为切口,未来会发展成更为广阔的会员互助平台。

我们要借助互联网的力量,把每个人串联到一起,让每个人的聪明才智得到充分发挥,也让有需求的人能在最短的时间内找到满意的匹配,打造一个更加全面多元的生活服务体系。

记者手记

创业者要以开放的姿态面对自己的不足

有人说,互联网创业,唯快不破。因为在技术和商业模式均能被快速复制的背景下,只有第一个成为市场老大的人才有可能有下一步发展的资格。

然而对于人人快递的谢勤来说,由于其自身最初对互联网创业的陌生,在资金、技术、市场推广,甚至公司内部管理等方面都走了不少弯路,耽误了一些时间,没能尽快将领先一步的创意变成领先一步的优势。

谢勤也多次提到,包括自己和自己的团队在内,如果一开始就具备更好的互联网基因,更懂得互联网的打法,也许现在人人快递就离成功更进一步。但谢勤不回避自己在互联网领域创业的不足,以开放的姿态面对过去的不足,自己努力去改变。

在实际工作中,谢勤通过加强学习和交流,不断更新自己的观念和思维,突破自己旧的束缚。如今,人人快递正借助资本和市场的力量打磨产品和团队,逐步找回原本应该具备的领先优势。

事实上,每一个创业者都不是完人,尤其是在“互联网+”的背景下,更多传统行业的人将转向互联网领域创业,这个过程中可能会受到既有经验的束缚,也可能因为个人原因感到不适应,这些因素都可能成为创业路上的潜在风险,给创业带来不利影响。

如果创业者能够以开放的心态,大胆面对自己的过失或不足,认真听取别人的意见和建议,总结经验、汲取教训,就更能凝聚团队的力量,实现纠偏,提高创业成功的概率。这应该引起创业者们的重视。

太重科协全年节约创效益逾亿元

据悉,太重科协2014年度开展“讲、比”活动中,共实施完成各类项目450项,节约价值在亿元以上。

在“讲、比”活动中,太重科协始终坚持以技术创新、管理创新为主线,以产品开发、精细化管理、降本增效、质量改进、工艺进步为主要内容,把煤炭与矿山机械、冶金机械、发电设备与新能源、工程机械与高端液压产品、轨道交通设备港口机械和海洋装备等六大领域中的重难点工作列为“讲、比”活动的重点,组织立项攻关。各基层科协组织积极发动广大科技人员投身到集团公司的创新活动中,在完成的项目中围绕设计开发、生产制造的项目达372项,占82.7%。各单位科协组织的立项攻关活动紧紧围绕生产、技术中遇到的难题开展,先后完成了1600型双齿辊破碎机、8200/h配重臂下置式排土机、wk-55高原型挖掘机、6.25米捣固焦炉成套设备、730kW急倾斜电牵引采煤机、PLM4500锤式破碎机的开发设计工作;时速250公里级城际列车轮、轴已在沪昆高铁上路试验;完成了TZC400履带起重机、TZ-400钻井平台、水下采油树、水下机器人等产品的设计开发、国家重大专项智能型电牵引采煤机研制高水平通过验收、40DR、71DR轴向往量柱塞泵,多种多路阀等新产品成功研制,为推进企业科技创新做出了积极的贡献。(曹克顺)

[上接 P1]

打破桎梏 创业创新成时代潮流

当前,中国经济仍面临自主创新力不足,关键核心技术受制于人,品牌质量水平不高等问题。工信部数据显示,在全球产品门类中,中国有223个产品品种的产量居世界第一,但这些产品基本处于价值链中低端。

摆脱旧有路径依赖,追求有质量、有效益的发展,提高国家综合竞争力,需要创新。抢占新一轮的技术革命和经济发展制高点,捕捉未来发展先机,需要创新。

一些企业已经先试先行。百度创始人李彦宏说,百度几年前就开展“百度大脑”的研究,目前在全球科技前沿的人工智能领域具备强大话语权。“不久的将来,计算机可以像人一样思考,可以听懂人说的话,甚至可以调控人的情绪,这将带来巨变。”

徐小平告诉记者,真格基金今年所投项目中,也有很多是面向未来市场的。“我们最近投了一个技术,可以让电池像豆腐一样柔软,未来演变成防撞材料,将有巨大潜力。这些也许短期内无法盈利,但谁知道它不会开启一个新纪元呢?”徐小平说。

当前,很多已经站在商业和技术前沿的精英创业者,放弃短期效益,琢磨自己能为未来社会做些什么。这些创业者的不懈努力和奋斗,提升着我国在国际产业分工和价值链分工中的核心竞争力。可以相信,随着中国经济的升级,一代“创客”的奋斗形象将成为创新中国、智慧经济的重要标识。