

猪八戒网朱明跃： 纵有七十二变，不忘创业初心

■ 星辰

朱明跃和他创立的猪八戒网，从只有6人的“草台班子”，成长为估值上百亿的“独角兽”；业务从设计 Logo、写文案，延伸至工商注册代理、知识产权、财税、金融等企业全生命周期；团队以每天新入职 50 人的速度闪电扩张，已超过 3000 人；平台形态从线上走到线下，将在全国 36 个城市建设创业园区，而且是“有奶的奶瓶”；在服务中小微企业这个市场，营收以每年 5 至 8 倍速度增长，年利润逼近 20 亿元……

一个几无天赋的创始人，和一群草根出身的团队，在一个被视为“互联网蛮荒之地”的西南重庆，靠 10 年“隐忍、苦熬”，竟然像每个创业者梦寐以求的那样：在忽如其来的风口上飞了起来。

关门之前最后一个抵达

2005 年，朱明跃还是个记者。出差采访渝怀铁路期间，他花 500 元钱请一个程序员做了个“猪八戒网”，想征集一些工作创意。

那时电商企业正密集诞生，朱明跃觉得，这么多人关注实物销售平台，为什么没人关注程序员的设计、广告创意，甚至是公司的宣传稿，这些都是创意产品，也需要一个交易平台。

2005 年 12 月底，他的猪八戒网正式上线了。这是一个综合性服务众包平台，撮合服务商和客户进行服务交易，涵盖创意设计、网站建设、营销推广、文案策划等。每成交一单，猪八戒网从中抽 20% 佣金。

我们还可以穿插个轻松的小故事。最初朱明跃申请“zhubajie.com.cn”网站域名，发现地产大佬潘石屹已注册，不过因未续费，最后被他注册成功。

但是现实很快让人轻松不起来。创业头几年的一次团年会，朱明跃给团队 20 个人想了句口号：每天 1 万，解决吃饭。意思是，每天只要有 1 万元交易，抽佣 2000 元，就能解决团队生存问题。

但后来，朱明跃们发现，“我们几乎是在干一件完全不是人干的事情”：每一个服务都是个性化定制的、非标准化的、严重低频的，而且买家特别分散，非常不专业。

首先是无法规模化。比如 Logo 设计，没有两家企业的 Logo 是一样的。这意味着交易绝不是海量、批量，无法规模化，平台很难赚钱。

其次是非标准化。“一个 Logo，500 元的设计和 50 万元的设计，哪个更好？评判者的审美、世界观、价值观不同，对 Logo 的眼光判断就不一样。”就算是平台本身，也无法对结果进行评价。

再次是严重低频。“一个企业一辈子只要



猪八戒网(CEO)朱明跃做客新华网

一次 Logo 设计，好不容易搞定一位客户，结果人就一辈子只消费你一次，还不一定满意。”

最后是买家分散。中国有几千万家中小微企业，但真要找出一百万家，也绝非容易。因此，甚至就连如何向他们推广猪八戒这个新兴服务，也是难事。

朱明跃还逐渐发现，作为生命线的那“20%佣金”，竟然是个致命伤：服务商认为抽佣过高，骂猪八戒网“黑心”；客户则希望服务商能拿全额佣金不被抽成，以便更尽心尽力。于是，买卖双方难免“牵手私奔”。

寻找投资也不顺利。投资者讲不到三句话，必问：你们这个模式在美国、欧美有没有对标的企业，如果有做得好我就投。朱明跃只能摇摇头。

产品、模式、资金，所有的压力都汇集到朱明跃身上。这不是生命中不能承受之重，而是让人感觉孤单。朱明跃对自己说：“我小心翼翼打开手这一副牌，发现完全是一副烂牌。”他还对自己说，在成功之门关闭前，要尝试一切可能。

走出隧道的人

朱明跃开始再一次整顿剩下的团队，然后开始做新一轮的腾云行动。这一次他跟大家讲，现在我们新做的只是一次小小的迭代。这一次我们就命名为腾云七号，我们命名为腾云 6S。

这是为了让团队安心。但是大家进入到

腾云 6S 以后，才真正的发现这次腾云 6S 比前面的 6 次动静都要大。

朱明跃不再纠结结稿模式如何优化，直接放弃，进入到实物电商的模式。重心从“买家”移向了“卖家”，将网站信息发布模式，从单一的悬赏模式变为悬赏模式和一对一店铺模式共存。

新增加的店铺模式类似淘宝开店，各服务商在猪八戒网开设店铺，平台标注它们的能力、信用、地理位置、规模、收入等信息。

用朱明跃的话来说，每个人都可以把自己的能力来进行开店。你是一个播音员，可以把播音的能力在猪八戒网开一个店铺。购买的过程当中然后一对一的交易，再也没有抄袭了，一对一交易的过程中，沟通的问题也解决掉了。该线下交易就沟通去了，只有沟通好了服务才能个性化和规模化，因为做服务交易必须要做到的就是大规模的个性化定制。如果不回到沟通，就会像过去腾云前面一到六号一样兜圈子。

但团队内部质疑不断：这不是鼓励买家和卖家公然“私奔”吗？

其实，随着一次又一次“腾云行动”，猪八戒网上的注册用户已破千万，而且交易系统、进度管理系统、财务系统等基础设施完善。平台上的活跃商家，平均超过 30% 订单来自猪八戒网。

在设计行当、文创领域，拖欠尾款陋习由来已久，有了猪八戒网的佣金全额托管、按进度分期支付系统，服务商大可对客户宣布：抱歉，猪八戒网系统比较死板，没有回扣和尾款。

时间的答卷

9 年前，有商界记者问过朱明跃一个问题，猪八戒网所做的，从一标志设计延展到后续一系列的中小企业服务商，为什么 BAT 们，比如阿里不能做？

朱明跃已经不记得当年自己的回答。如今同样是这个问题，他坚定地回答说，阿里不能做。虽然都是做企业服务，但是，阿里体系总体是在实物交易体系，把天下所有的实体商品都可以用一个购物车购买。但是猪八戒网做的是服务交易。

服务交易下单这个交易才刚刚开始，而实物电商下单意味着结束。猪八戒网做的是大规模的服务的个性化定制。而阿里的体系是做的大规模实体商品的分发。整个运营体系、基因、商业模式、组织架构完全不一样。这是服务交易和实体交易的逻辑完全不一样。

更重要的是，所有的平台只要做到最后，真正的壁垒不是资本，不是人才，是时间。你要有足够长的时间去积累你的文化、你平台的用户的，你的这套体系。

猪八戒在 2016 年比 2015 年增长了 5 至 8 倍，2017 年预计还有 3 至 5 倍增长。这是时间带来的加速度和猪八戒最强力的壁垒。

在朱明跃办公室有副对联，拓印自成都武侯祠一道门口的“攻心联”：“能攻心则反侧自消，从古知兵非好战；不审势即宽严皆误，后来治蜀要深思。”

2016 年羚锐制药贴膏剂事业部亮点纷呈

2016 年，面对经济下行压力持续加大、市场竞争日益激烈的大环境，河南羚锐制药股份有限公司贴膏剂事业部以管理增效为中心，以提升业务拓展能力为主线，降成本、调结构、补短板，在挑战和压力中实现良性发展，企业发展亮点纷呈。

一是指标完成效果好。2016 年超额完成年度各项生产经营任务指标。二是市场拓展

效果好。公司主导产品通络祛痛膏、壮骨麝香止痛膏等继续保持市场强势品牌地位和强劲的市场竞争力，产销量持续向好。三是规范化管理效果好。通过制订并完善各项制度，规范内部管理，进一步提升了管理创效水平。四是作风建设效果好。通过完善制度，严肃执纪，减少了迟到、早退、慵懒、涣散等工作现象，队伍作风初步得到转变。五是宣传报道效果好。全

年在各类媒体上刊播企业新闻稿件 200 多篇，企业重大活动和安全、优质生产工作得到及时传播、宣传，营造了良好的舆论氛围。六是品牌建设效果好。公司总经理兼事业部总经理熊伟获评“河南省年度经济人物”，荣获“河南省五一劳动奖章”；通络祛痛膏在西普会海南博鳌亚洲论坛上第七次荣登“健康中国·中国品牌榜”，同时，“青年之声·点亮未来

·守护健康”羚锐小羚羊爱心万里行活动获得会上唯一的公益大奖——金葵奖；张志民被新乡县委表彰为“优秀共产党员”，橡胶膏剂车间打浆班组和张春霞分别获评信阳市“工人先锋号”和“巾帼建功标兵”，张长明被表彰为“河南省优秀农民工”，进一步提升了羚锐品牌美誉度。

(汤兴)

80 后首富王麒诚是怎样创造 245 亿身家的

不久前《2016 胡润 80 后富豪榜》发布，引人注目的除了《80 后财富继承富豪榜》第 11 位的王思聪之外，以 245 亿元的财富登顶《80 后白手起家富豪榜》的王麒诚和吴艳夫妇也成为焦点。36 岁的王麒诚超越去年的 80 后首富汪滔。

这位 80 后首富究竟有着怎样的背景？

百度百科显示，出生于 1980 年的王麒诚，有着多重身份：汉鼎股份创始人、汉鼎宇佑集团董事长，同时还担任中国智能设计协会副会长、浙江省青年联合会委员、创业导师等数职。公开资料显示，2003 年毕业于浙江大学工商管理系的王麒诚创办汉鼎信息科技股份有限公司，担任公司总裁。

在这些身份中，王麒诚作为 80 后大学生创业的典型代表和知名浙商，有着不同于一般 80 后的创业经历。

大学时，王麒诚就开始创业，并淘到第一桶金，仅用十年，王麒诚领军的汉鼎股份就在 A 股上市。从一名大学生到新一代企业家的领军者，从大学创业赚取百万到如今身家超 200 亿，这背后有着怎样的商业故事和逻辑？

2003 年，还在上大学的王麒诚就开启了创业之路，嗅到智能化领域先机的他迅速确定项目，同时利用在浙大中控实习的机会，成功地挖走了一位愿意跟他一起创业的技术人才，成立了浙江汉鼎科技发展有限公司。

(以下简称“汉鼎发展”)。汉鼎发展成立于 2002 年 11 月，汉鼎发展由蔡福益、王麒诚(曾用名王琢)和浙江华润房地产有限公司(以下简称“华润房产”)共同出资设立，当时注册资本 500 万元，王麒诚货币出资 100 万元。那时还在学校的王麒诚只有 22 岁。2006 年 5 月，更名为浙江汉鼎建设有限公司(以下简称“汉鼎建设”)，2009 年 6 月，汉鼎建设整体变更设立股份公司汉鼎建设集团股份有限公司(以下简称“汉鼎集团”)，2010 年 1 月汉鼎集团更名为汉鼎信息科技股份有限公司。

另外，从汉鼎信息的历次增资情况来看，王麒诚夫妇多次以受让股权、增资的形式控股多家公司，又自行出资设立 4 家公司。其中，2006 年，当了两年记者且硕士尚未毕业的吴艳(25 岁)就以货币形式出资 400 万元进行增资。2008 年 6 月，又以货币形式增资 2650 万元，2009 年更是出手 1000 万。

在汉鼎宇佑成立初期，王麒诚带着团队疯狂地投标，这家仅有 3 个人的小公司投中两个总计费用 800 万的项目，公司很快走上正轨。而智能化家居的普及，则让公司接下来的发展更为顺畅。

2012 年，汉鼎宇佑登陆深交所，王麒诚成了第一位 A 股上市的 80 后实际控制人，完成了自己人生的“华丽逆袭”。当时汉鼎市值不过 16 亿，然而王麒诚提出，3 年内汉鼎要达到 100 亿市值。到 2015 年，汉鼎最高市值超过 200 亿。

上市后不久，王麒诚开始进军人工智能

领域，并收购或参股 1000 个微信公众号、网红自媒体平台，同时在影视传媒领域也开始自己的布局。目前，汉鼎宇佑集团已经投资了 70 多家互联网企业，控股或持股的公司已达到 138 家，横跨 19 个行业，涉及娱乐传媒、教育以及当下很火热的健康医疗、大数据等领域。

另外，王麒诚也在布局体育领域。2016 年 5 月，奥运冠军孙杨被汉鼎宇佑签下。奥运期间，孙杨在 400 米自由泳遗憾摘银后，受到霍顿恶语相加。此时王麒诚连发数篇文章力挺孙杨。而在孙杨 200 米夺冠后，王麒诚再次发文《展现强劲实力 孙杨铸就真正偶像》力挺孙杨。

如今，这位 80 后又开始了千亿汉鼎生态的打造。作为圈内有名的“生态狂人”，在不久前的“80 后企业家峰会上”，王麒诚公布了这样几个数据：5 大板块、19 个领域、133 家公司、1000 亿生态。去年公司的年终大会上，王麒诚再度做出战略决断：5 年后世界级企业将出现在健康、快乐和家庭资产配置有关的三大领域。就在不久前，汉鼎宇佑发布公告，拟以 13 亿元的价格收购上海灵娱网络科技有限公司 100% 股权，继续大手笔夯实泛娱乐产业基础。

此前也有媒体将分属 60 后、70 后和 80 后的马云、贾跃亭、王麒诚称之为三代造梦者。不知道年纪最小的王麒诚，以其对未来的判断，将会走出一条怎样的商业道路？这也是值得期待的。

(中企)

回眸 2016： 房地产市场 如何健康发展

■ 亢舒

刚刚过去的 2016 年，是房地产市场出现较大变化的一年。从年初开始，一线城市和热点二线城市房价出现明显上涨。除了深圳、上海这样的一线城市房价涨幅较大之外，南京、苏州、合肥、厦门等热点二线城市也变化颇大，无论是楼市价格的快速上涨，还是土地市场的疯狂，都给人留下了极其深刻的印象。2016 年也是调控措施出台较为频繁的一年。国庆节前后，有 20 多个城市先后集中出台调控措施。到目前为止，调控成效初步显现，热点城市房价过快上涨的势头基本得到遏制。

楼市的过快上涨，抑或快速下滑，都对经济发展极为不利，必须采取措施确保房地产市场平稳健康发展。既要防止房地产泡沫，也要防止出现大起大落。房地产市场自身矛盾并没有解决，泡沫还在积累，热点城市周边，特别是珠三角、长三角、环北京地区，部分城市潜在风险也在增加。还有一些城市随着市场回暖，销售加快，供求关系快速变化，相关政策没有及时调整，房价上涨明显，投资投机性购房炒高了房价，积累了风险，违背了住房的居住属性，也影响了自住购房需求。应该明确，房地产和实体经济失衡，资金的过度流入，房地产市场的过度发展，会导致房地产风险进一步积累。

中央经济工作会议提出，要坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”的定位，综合运用金融、土地、财税、投资、立法等手段，加快研究建立符合国情、适应市场规律的基础性制度和长效机制。

当前，城市间分化严重，城市间的差异十分明显。同时，市场的情况也可能瞬息万变，如果情况变化时相关政策调整不及时，可能导致市场出现重大变化。地方政府对楼市调控负主体责任，在出台调控政策时，应该做到因城施策，一城一策，加强监控，提高调控的精准度。

要加快研究建立符合国情、适应市场规律的房地产基础性制度和长效机制。调控措施在当前形势下必不可少，然而调控是行政手段，面对市场波动时容易出现不适应的状况，房地产业发展仍然面临深层次的顽疾亟待解决，建立基础性制度和长效机制迫在眉睫。在金融方面，要进一步建立稳健中性的房地产金融政策。在税收政策方面，应全面理顺各环节的税率，引导购房者理性购房和合理持有，以及合理税负、活跃交易，促进流转，促进住房资源的合理配置。在土地政策方面，土地供应管理应被动管理为主，主动管理，努力开源、稳流、优结构、降成本、增弹性。

完善房地产领域自身的长效机制固然重要，但同时也必须进一步深化和完善相关领域的体制机制配套改革，才能推动房地产市场基础性制度和长效机制的建立。

同时，应该加快推进住房租赁市场立法，推进机构化、规模化租赁企业发展，努力构建购租并举的住房制度，让租赁在解决住有所居中发挥更大作用。要加强住房市场监管和整顿，规范开发、销售、中介等行为，坚决遏制违法违规行为。

2016 年，也是城市间分化继续加剧的一年。尽管楼市去库存总体上取得了一定成效，还有相当数量的三四线城市和县城处于较快的去库存过程中。当前，三四线城市和县城去库存任务依然严峻，个别地方出现项目烂尾、企业资金断链等情形。展望 2017 年，应该继续按照供给侧结构性改革的要求，坚定不移推进三四线城市和县城房地产去库存。紧密结合以人为核心的新型城镇化发展，继续通过鼓励农民工和农民等群体在城镇购房，推进棚改货币化安置等多途径化解库存，鼓励地方出台去库存的有效政策措施。

廖杰远： 互联网医疗的 两大价值

近日 2016 中国家庭健康论坛上，微医董事长兼 CEO 廖杰远指出了互联网医疗发展的两大价值。廖杰远认为，中国的互联网医疗发展到今天，最大的价值体现在两个地方，一是跨区域的医疗协作，二是真正成为老百姓的“健康守门人”。

廖杰远指出，目前，远程诊疗、医联体等已成为互联网医疗的常态。互联网医疗根本性的价值就是个性化、连续、主动的“健康守门人”服务。互联网医疗要想对医疗行业起到质的提升作用，需要转变服务模式，即从以医疗为中心到以健康为中心。通过互联网有效率地组织起医疗供应，再通过互联网为每位家庭提供连续的健康守门人服务，能够实现以家庭健康为中心服务体系升级。

在廖杰远看来，作为“健康守门人”的服务方，要能够连续、完整地了解病情，身体状况，建立体检库、基因库，建立全程健康档案。要提供主动连续的个性化服务、建立责任医生团队。最关键的一步是帮助患者完成全程就医安排。对患者的小病、大病，互联网医疗都必须有能力、有协作体系和支持体系，能够调动区域、国内、国际上最顶尖的专业医院和专业人员资源。

(录文)