

创业创新孵化梦想

“微跑”盯牢瑞安同城配送新市场

记者 金邦寅/文 王鹏洲/图

上班才发现忘了带重要文件,又不想回家拿,怎么办?如今,瑞城的“马大哈”们有了救星——1小时内可以送达的微跑服务。今后,“忘带钥匙”、“出差外地为家人送节日礼物”、“没时间取从微店下单的商品”……这些都可以通过同城1小时内送到的闪送服务——微跑来解决了。

“互联网+微跑,就是1小时送达的同城速递。”于2014年6月启动的“微跑”业务,是来自两名80后青年一次创业金点子的碰撞。他们便是温州君宇网络科技有限公司董事长王宇舟和“微跑”运营总负责人周崇海。



微跑员接单

互联网+1小时速递 =微跑

2014年初,一次高中同学聚会上,王宇舟与从国外回家探亲的同学周崇海聊起了瑞安同城快递市场,两人一拍即合,逐渐形成了创业共识。经过数个月的市场调研、招兵买马,当年6月,瑞城微跑(同城速递)业务正式开通了。

出生于1986年的周崇海来自高楼,高中毕业后,选择到意大利务工,不久后开了一家服装代加工厂。不幸的是,辛苦大半年后,加工厂的客户却破产了。这次创业经历,让他学到很多,并坚定了自己创业的梦想。

从第一天的两单微跑生意“起跑”,到如今接单量日均已达150单,忠实微跑粉丝七八千。微跑每天越跑越快,这离不开微跑业务总负责人周崇海的努力和付出。

去年台风期间的一个夜晚,

窗外风雨交加,微跑的员工已经放假了。接到客户订单的后,周崇海犹豫了一下,要不要送上门?

送,必须送!因为这是客户的信任。周崇海决定自己开车,为客户提供上门送件服务。顶着风雨,周崇海一路艰难地抵达客户家门口,浑身湿透,按响了门铃。

“怎样才能赢得客户,我认为周到、贴心的服务是关键,所以我们组建了自己的微跑员队伍,注重培训提升,不断改进服务。”周崇海这样告诉记者。

还有一次,微跑某燕窝店的客户抱怨称,微跑员上门取件太慢,等送到目的地,燕窝已经凉了。怎么办?周崇海与微跑员商量后,建议该店提早10分钟下单,从而解决了这个难题。

发展过程中,这样那样的难题还有很多,有些能够解决,有些

只能放弃了,渐渐地,微跑明确了自己的业务范围,形成了自己的收费标准。

“一开始,我们很多业务都接过来,结果发现要么付出与收获不成比例,要不业务搞砸了……”周崇海总结说,现在微跑公司明确只承接3公斤以内的同城小件及时派送业务。

“到去年底,我们核算了一下,微跑业务实现了收支平衡,并取得微盈利。这说明我们的商业模式是成功的,具备了复制扩展的可能。”周崇海说,下一步会通过加盟的方式,在周边县市逐渐铺开,共同做大蛋糕,打响微跑品牌。

“我们分工明确,我负责顶层设计,由崇海负责团队管理、全程运营把控。”在王宇舟看来,从小吃得苦的周崇海,性格坚毅,有一股不达目的誓不罢休的干劲。

1小时闪送 ,很多人会买单

上午9时许,微跑员小任开始查看已接收的订单。“公司给我们配了电瓶车,最多一天能接30多单生意,一个月下来收入达四五千元。‘钱途’很不错。”小任这样评价自己的这份工作。

王军是一家蛋糕店的负责人。“以前送蛋糕,只能自己一家家送,实在忙不过来,只能推掉一些生意。”后来,王军得知有微跑公司,便开始与他们合作。

“现在我们所有的订单都是交给微跑员去送的。”王军说。以前的送货范围仅限老城区与安阳新区,现在他们除了市区,还可以接莘塍等地的订单。

王军说,如果超过一定的金额,费用由蛋糕店买单,如果是小额的,在接单时,他会事先跟顾客沟通,如果顾客比较急,他就会建议用微跑员送单。大部分顾客都表示可以接受,毕竟节省下来

的时间都是自己的。不仅商家有需求,普通市民更是如此。

市民蔡女士是一名“吃货”,也是一懒人,一下班就宅在家里。“偶尔想吃什么或买什么,点点手机、打打电话,就可以让微跑员代买,很方便。”蔡女士说,花小钱,办了事,节省下来的时间我可以干很多自己喜欢的事情。对于微跑,蔡女士认为这是生活中非常有必要的一项消费。

“同城配送,瑞安市场一年2个亿”

2015年流行一个词,叫“懒癌”。随着科技的发展,越来越多的年轻人喜欢懒着宅着。一些没有需求制造需求的懒人经济随之风生水起。在不少80后、90后看来,新产品和服务可以让自己的生活进步,满足需求,为什么不被看好。

“根据我们做过的市场调查,估计目前瑞安同城速递的市场一年可以达到2亿元。”王宇舟满怀憧憬地说,“假如,我们利用先发优势拿下了50%至60%

的市场份额,我们的日接单量将超过2000单,目前的人手远远不够。”

据悉,目前微跑共有3个点,8名微跑员,以电动车送件为主,目前基本可保持60分钟内送件,市区范围每单收费8元,上望、莘塍、东山、瑞祥新区、市郊等每单收费15元,晚上18时后,每单加收2元。

“今年,在微跑承接3公斤物品速递的基础上,我们准备开通当日同城配送服务。也是说,

不是很急的、大一些的物品当日(24小时)送到。”近段时间一直忙着招兵买马的周崇海这样告诉记者,“随着微跑业务范围的扩大,对微跑员的要求会更高,我们已经在提前整合瑞城闲置的微跑资源。”

王宇舟表示,“用金钱买时间”是微跑给自己的定位,经过口口相传,越来越多的年轻人、微商开始选择了微跑,越来越细分垂直化的服务才是未来发展的方向。

到腾讯总部挖技术人员

王宇舟是瑞安人,出生于1987年,2007年毕业于浙江大学城市学院,学的是法学,给人的第一印象是阳光爽朗。

大学毕业后,王宇舟进入我市某法律事务所工作了一段时间,“入行后,我逐渐清晰地认识到,要成为一名独当一面的知名律师,需要较长时间的沉淀,很可能要到四五十岁。这不符合我的人生规划,所以决定换一份工作”。

恰好,当时瑞安的房地产市场十分火爆,王宇舟进入了一家知名房地产公司,从销售员做起,一直干到部门经理。

数年后的一天,他到深圳出差,抱着浓厚的兴趣参观了腾讯大厦,对互联网的兴起有了更多的认识。

“互联网的兴起势不可挡,我们能不能从中找到机会?”怀着这样的理念,几经思虑、考察后,王宇舟毅然从房地产公司离职,于2013年9月与创业伙伴一起创办了温州君宇网络科技有限公司。“一开始我们代理的是深圳一家网络公司的技术,从事网站建设、网页开发工作,只要跑企业、拉业务就可以了。”

王宇舟说,“经过努力,我们拿下不少订单,后来,我一想,网站的终端数据都是别人的,还是自己做更好。”

“做网站,首先要有自己的技术人员,怎么办?我们头脑一热,决定去腾讯总部‘挖人’,当时我们拿着手机,用微信上的搜一搜功能,到处碰运气。”王宇舟有些羞赧地说,如今想来,当时他们的想法是多么天真,人家腾讯技术人员凭什么跟你走,要待遇没待遇,要什么没什么。

“当时也是运气好,我们还真的撞上一条大鱼——腾讯公司某资深管理人员,他停下了匆忙的脚步,为我们分析情况,指明了努力的方向。”说起第一次创业经历,王宇舟难掩兴奋之情,“后来,我们来到当地的人才市场摆摊,结果第二天便好运地找到了一名技术人员——一位打算回家创业的苍南老乡,算是圆满完成了找人才的目标。”

随后,温州君宇网络科技有限公司迈出了自己创业的第一步,并逐步发展壮大起来。说到这里,王宇舟无不自豪地说,瑞安电影院、新王朝大酒店等都是他们的客户。

浙报传媒 富春云 项目正式落户富阳

2016年2月25日下午,浙江日报报业集团与富阳区人民政府举行签约仪式,正式签署了《深化全面战略合作协议》。双方约定,浙报集团旗下的浙报传媒集团股份有限公司拟将在富阳经济技术开发区建设“富春云”互联网数据中心项目。

浙报传媒“富春云”数据中心项目总投资21.97亿元,计划用地75亩,总建筑面积60000平方米,共形成6000个机柜、近10万台服务器的服务能力,并提供云基础设施服务、大数据交易配套服务等数据服务。该项目以最终建设领先全国、

服务社会的互联网数据中心为目标,围绕该目标打造一个覆盖基础服务、数据挖掘与分析和数据交易全产业链的开放性生态系统。

作为杭州面积最大的一个行政区,富阳“撤市设区”后在民生、交通与产业等方面致力于全面融入杭州主城区,拥有良好的自然环境与投资环境。浙报传媒“富春云”将对富阳区域内互联网产业起到示范与引领作用,有利于互联网产业的发展氛围与产业链的形成,并对区域乃至全省的教育、医疗、旅游、消费、金融等产业的转型升级起到推动作用。

