

扫码
订阅

创业真人秀

第3期 ENTREPRENEUR

他们是时代的弄潮儿，他们也是普通人，他们享受掌声，也忍受失利。
走近他们，用文字和视频持续记录他们的创业路，分享他们的喜怒哀乐。
如果您是创业者，也欢迎和我们联络。



寒冬中CEO频频碰壁，年会前筹备组发生分歧。创业公司如何解决这些问题？加入群聊，一起聊聊创业那些事儿~

8天CEO顾问：创业第一年 年终包了200元红包，劝大家另谋高就

1月25日晚，8天在线公司年会，公司CEO顾问走到台上，下面坐着400多个创业的小伙伴，他一开口，大家都静了下来。



8天管理团队 公司供图

年会变迁史

“第一年的时候，我们只有5个人，蜗居在10平米的办公室里。过年工资发不出来，我给每个人包了200块红包，劝他们另谋高就，但没有一个人走。”

第二年，我们有了60多人，年会摆了6桌。而今年，我们的年会现场来了400多人，这还只是部分。同时，我们还搬进了2000多平米的办公室，所覆盖的市场

也从最初的南京的三个学校，扩展到全国近40个城市。”

说到这里，顾问让现场的老员工们站起来与大家挥手示意，现场的新员工和嘉宾们一边大声叫好，一边对他们报以热烈的掌声。

六十多岁的隆力奇董事长在随后的发言中说：“我被你们这群年轻人的热情感染了。”

破土进行时

在这个年会上，顾问第一次提出了“破土”这个词，随后这个词也成为了当天被提及最多的一个词。

联合创始人张乐和他的小伙伴们精心筹备的这场年会，显然不仅仅是一场年终总结活动。来自全国各地的三百多名员工把这次年会的现场一次次推向高潮。这可以说是一场面向全体员工的打气大会，毕竟接下来的“破土”重任，还需要大家的共同努力。

从南京到合肥、苏州、武汉、杭州……8天在线先从二线城市一路走来开疆辟土。

“我们有自己的仓库，所以我们的东西价格都比其他平台便宜，这首先就能吸引广大学生用户。同时，我们能为大学生提供大量的兼职，因此在进驻校园时，和高校的相关负责部门也比较谈。”张乐解释了8天在线的模式能迅速在各个城市复制的原因。

“而且我们每开辟一个新的城市，都会在当地招聘城市经理和店长，他们比我们更懂当地市场。”对于表现出色的城市经理和店长，8天在线的员工激励体制还将随时对他们进行提拔。

前方两座山

当然并不是所有城市都那么好进。

为什么还没有北京和上海？“这两个地方的行业竞争太激烈，”张乐说道，“我们的模式在很多二线城市没有人做，所以我们就先专攻这些地方，先打好根基再考虑北京上海。”然而，随着

公司越做越大，北京和上海也是8天在线未来要爬的两座山头。

也有不太好进的学校。“像南京大学这样的学校，”张乐举例，“学生普遍不太做物流员这样的兼职。”但“每个学校的情况不一样。比如我们在东南大学就很受欢迎，因为他们男生比较多，”张乐笑称。

● ● ● 创业名片1

公司名：南京八天在线网络科技有限公司
联合创始人：张乐(1983年生)
创业项目：8天在线
融资：B轮数千万美元
员工人数：600-700人

● ● ● 快报有话问

现代快报：你在这次员工内训讲述了自己丰富的职业经历，这些经历对你有哪些帮助？

张乐：我开过公司、做过媒体、当过白领，好处就是见过的世面比较多，对人和团队的判断力更好了。

现代快报：当初为什么要从媒体转型到创业？

张乐：我其实还是不甘寂寞的人，进入创业公司更符合我的性格。

现代快报：当初为什么选择来8天在线？

张乐：我在创业媒体做过，所以在来之前就对这个项目有了了解，觉得这个项目的路线和我的创业理念很合。

现代快报：你觉得你的转型成功吗？

张乐：发展空间还很大，但现在做的事情很充实，也很有满足感。 曹玉红

熬过最冷的几天 是时候融资了

南京城终于熬过了最冷的那几天，但对于黄青松而言，严冬远没有过去。马上要到年底了，资金捉襟见肘，如果再没有投资进来，公司发展无疑会受到掣肘。模式已然成形，数据也已出来，是时候融资了。

现代快报记者 毕良宇

● ● ● 创业名片2

公司名：江苏优鲜品购科技有限公司
CEO：黄青松(1980年生)
融资：进行中
创业项目：城市早餐O2O平台
员工人数：10人



黄青松和他的小伙伴们 黄明 摄

周二下午，位于NYC创客部落的办公室里，黄青松正在等一个重要的电话，通话对象是上海一家投资机构——众为资本。

虽然对于对方要问的问题，黄青松已经了然于胸，但他仍在脑海中过了一遍又一遍，以期让自己的观点更完美地表达出来。

其实，这已不是他第一次联系投资人了。早在此前，黄青松就接触了几家投资机构，然而，他那时并不急于融资，而是沉下心来，忙着流程打造。“当时我们的模式还不够垂直，不够专一。”

如今，经过不断调整，他终于找到了正确的方向。

一开始，黄青松自己也没想到这个项目会如此吃力。做文化传媒出身的他，不止一次被朋友

吐槽“干嘛要做这样一件事”。上周末，在和某知名网上订餐平台负责人交流时，对方也直言看到报道后很佩服他，因为做早餐的确是一件很需要勇气和魄力的事儿。这从美团、百度、聚美优品、呆鹅等相继退出早餐市场的窥知一二。

如今，黄青松个人已先后投入200多万，“项目已经开始盈利，没有理由停下来。”越来越多的合作空间也让黄青松看到了希望。

下午两点，众为资本的电话如约打来。将近半个小时的交谈后，对方让黄青松把商业计划书发过去，稍后约个时间见一面。“对方对我们这个模式还是很认可的。”

● ● ● 快报有话问

现代快报：你预计什么时候会拿到融资？
黄青松：应该在5月份左右。

现代快报：你觉得项目最吸引投资方的一点是什么？

黄青松：我们已经找到了盈利模式，而且以社区家庭为基础，商业想象空间很大。

现代快报：拿到融资后你有什么打算？

黄青松：队伍扩编，招更多运营人才；其次，铺设社区终端。

现代快报：你想选择什么样的投资人？

黄青松：介入之后会带一些资源进来，而不仅仅是资金投入。