

randv.com



■人物简介

林东

现为畅翔科技集团总裁。
1993年9月,刚从学校毕业的林东借款30万元,在杭州创办杭州绿盛食品有限公司。
2000年10月至2001年11月在澳大利亚 Latrobe 大学留学,获工商管理硕士学位。
2005年12月12日,林东和天畅科技的郭羽被评为浙江年度经济人物。
2006年4月,和郭羽、徐汉杰等人创立杭州安德维网络传媒有限公司,共合网为旗下网站;当年与郭羽、周晓等人成立杭州畅翔科技集团有限公司。
2007年,共合网获得风投第一笔1000万美元投资,第二笔2000万美元今年也即将到来。
2008年1月,成为全球著名财经杂志《福布斯》2008年第一期财经人物。
曾获2005年浙江年度经济人物;首届2006浙江“十大”青年创业奖;2006年浙商创新大奖等荣誉。

畅翔科技集团总裁林东:

给世界来一次差旅革命

2008年第一期《福布斯》,把目光投向了林东。
《福布斯》认为,林东的公司将改变传统的差旅管理模式,颠覆性的做法是,从借款到实现报销,这个过程可以在他的畅翔差旅管理平台完成。
林东和他的团队正试图给世界带来一次差旅革命……

◎本报记者 朱国栋

不得不承认,美国权威财经杂志《福布斯》的眼光很毒:2000年7月,网络新经济进入泡沫破灭时期,许多互联网企业在生与死之间挣扎。但就在这时,《福布斯》将阿里巴巴网站的创办人马云选为当期封面人物。尽管当时的阿里巴巴已初具规模,但许多财经圈内人还是不服,那些跻身世界500强的国有垄断巨头们都没上《福布斯》封面,马云凭什么?但事实证明《福布斯》没有看错人,阿里巴巴一路成长为世界上最成功的B2B互联网企业,2007年,阿里巴巴在香港上市,成为全球第二大互联网融资案例,1个月后,阿里巴巴市值超过200亿美元,马云也跻身世界网络新富豪行列。
2008年1月,《福布斯》杂志将目光瞄准了另外一家中国互联网企业——畅翔科技集团,总裁林东也成为当期杂志重点报道的财经人物。在《福布斯》刊发报道前,畅翔并不为人所知,不要说是外国同行,哪怕是中国的互联网业内资深人士,对畅翔科技也没有多大了解。这样一家名不见经传的企业,成为《福布斯》杂志的财经焦点。林东凭什么,这次《福布斯》会不会看走眼?

从牛肉干大王到网络新贵

和许多浙商一样,林东的第一桶金来自传统产业。1993年,他从老家温州瑞安政府机关辞职,来到杭州创办绿盛食品有限公司。几经尝试后,林东将牛肉干选为主营行业。
从澳大利亚读完MBA后,绿盛食品迅速扩张。2005年,绿盛食品的销售收入已达3.5亿元,但是,林东发现,等盘子做大之后,企业每年销售额翻番越来越困难,企业要进一步发展,必须有战略转移。

接下去的一场合作,彻底改变了林东的命运。
2005年,正是各种网络现象十分火爆的时候,从网络歌手到网婚,林东想到了网络食品的概念。
2005年7月,一个偶然的机会,林东前往同在杭州的天畅网络科技公司参观,天畅总裁郭羽是林东在澳大利亚读MBA时的同学。林东看到了天畅科技正在研发的网络游戏《大唐风云》。这款游戏深深地吸引了林东的目光,林东兴奋起来:牛肉干是否可以和网络合作,让士兵们吃绿盛牛肉干补充能量,从而让玩家都接触、了解绿盛牛肉干呢?

于是他把想法告诉了郭羽,而此时的郭羽正忙于制定其网络游戏的推广方案,听了林东的话后,他也敏锐地发现了其中可能存在的巨大市场机会。于是,两人一拍即合,2005年12月正式宣布结成战略联盟。

2005年9月,绿盛公司推出了一款以电脑使用者为消费目标群的新产品,林东给这个外形酷似大枣的牛肉干取了个时髦的名字“绿盛QQ能量枣”,并赋予了“第一网络食品”的标签。

这样一来,绿盛集团和天畅公司各自在非竞争领域为对方进行了有力的推广,都把自身的资源作为一种传媒,为对方做了广告。

于是,《大唐风云》游戏中会出现这样的场景:在游戏中,秦王李世民让士兵食用绿盛QQ能量枣来补充体力。

同时在全国市场上销售的多达6000多万包的“QQ能量枣”,其包装上

也醒目地印上了《大唐风云》的游戏人物形象。

林东告诉记者,认识郭羽,与郭羽合作,对我的人生来说很重要,他让我看到了互联网的强大威力。”自此,林东和互联网产业结下了不解之缘。

创办共合网,组建网络浙商F4团队

绿盛和天畅的合作一开始就取得巨大成效。2005年1月,“QQ能量枣”的销量是前一年同期一个新产品的9倍,《大唐风云》的游戏用户也以几何速度得到了发展。

荣誉也接踵而至。那一年,林东和郭羽接连捧得了“浙江年度经济人物”、“浙商创新大奖”等。频频得奖让林东他们开始思考其他问题。

林东和郭羽设想,这种双赢的非竞争性合作,能否在其他企业之间推广?

紧接着,林东和郭羽创办了基于非竞争性合作的共合网。经过一段时间的运作和摸索后,共合网形成了三大主营业务:时尚圈流媒体业务、网上广告资源置换、广告信贷业务。

尽管这个网站的盈利模式很新,而且发展空间巨大。但是林东当时专注于绿盛牛肉干,郭羽主要精力放在《大唐风云》游戏。他们没有太多精力运营共合网。陈汉杰和周晓的加盟让这个问题迎刃而解。

资本高手徐汉杰是郭羽在杭州师范学院读书时的师兄。徐汉杰曾于2002年创办元泰典当行,2005年被大红鹰集团以4000万元人民币收购其80%股份。2006年初,其于2003年创办的手机游戏公司联梦娱乐又被欧洲最大的移动增值业务提供商 Monsternob 以8000万美元收购40%股份。一次电话中,郭羽将自己的想法告诉了徐汉杰,立即得到了热烈的回应。紧接着,郭羽的10多年朋友周晓也加盟这个团队,周晓是中国领导网的创始人,并曾创立广告公司。

网络浙商F4团队自此组建。

共合网最为核心的业务之一是时尚圈流媒体业务,乍一看,这个业务有点像分众,但实际运作的模式却完全不同。林东把这个业务称为“1公里营销”。

这个平台上滚动播放的广告遵循1:10置换及1公里营销原则。比如一家餐厅可选择播放附近的健身房或影院等的广告,以促使顾客发生连锁消费。但这家餐厅的资源并非白白贡献,因为它的广告也会在别的非竞争性场所播放。作为代价,商家须支付1万元加盟费,便可保证自己的广告在其他10个平台上播出1年。

加入这个“圈子”的好处是:客户共享、相互推介、联合促销、共享打折卡、优惠券、相互放置宣传资料、手机短信群发等等。

而共合网获得的利益不只是1万元的加盟费,这些液晶屏轮播的广告其实有30条,除了互相置换的10条外,另外20条共合网还可以出售给其他客户。

凭借创新的理念和模式,共合网很快便崭露头角,吸引了资本市场的注意。2006年11月,成立不过半年时间,共合网就迎来了软银中国及鼎晖创投共计千万美元的联合投资,很快,他们又将投入第二笔资金——2000万美元。

林东告诉记者,共合网将在未来两年内,将到境外资本市场融资。

畅翔科技:给世界来一次差旅革命?

2007年,共合网不但吸引了数千万美元的风投,还将分公司开到了上海、北京、广州和深圳等地。接下去的目标就是布局全国。

但林东开始把目光投向其他领域。一次税务调查风波激发了林东的灵感。绿盛一分公司经理在北京买了1200多元假发票,到公司报销差旅费,案发公司被罚2340元。如何避免类似事情并有效控制差旅开支预算呢?一个全新的商业点子产生了。

这个点子诞生了畅翔科技,也就是那家被《福布斯》关注的企业。

畅翔科技的差旅管理模式并不复杂,林东在接受记者采访时,当场演示了一遍流程。

林东告诉记者,假如你们报社是我们的合作伙伴,签约后,我们会给报



林东(右)与法国总理拉法兰(中)合影

社一个帐号和密码,你们可以通过这个帐户,登陆到我们的网站,做一个虚拟授权。假如你到北京等地做一个月的采访,传统的做法就是你打一个出差申请计划,然后打报告申请预支一笔钱,再拿着报告找领导和财务签字,签完后到财务拿这笔钱。之后你去预订机票,拿到机票后再登机,到了目的地后,再找宾馆。整个流程很复杂,又辛苦。但用了我们这个系统后,就不需要这么复杂的流程了。一家公司与畅翔签署合同成为我们的会员(同时在银行开户),员工要出差时,公司财务人员通过用户名和密码登陆畅翔企业差旅管理平台,根据职务及出差地区等标准对员工进行授权,比如飞机只能坐经济舱,酒店住300元以下标准等。随后,出差者会收到一条“成功授权”的短信,比如半个月的出差授信是1万元。然后出差者就可通过畅翔的服务电话预订机票和酒店。畅翔提供预付信贷,会预付机票和住宿费,再从客户银行账户扣除。

也就是说,一家公司和畅翔科技签约后,出差人员的主要出差费用将通过畅翔的系统支付,出差人员只要拿着身份证就可以登机,入住酒店。毫无疑问,这样做可以让出差变得不那么辛苦。

事实上,公司老总比出差员工更欢迎畅翔的差旅外包服务。林东告诉记者,出差的主要费用产生在机票和宾馆住宿,和畅翔合作后,出差人员的行程、住宿等对所在公司来说是透明的。产生的费用也是透明的,所以如果畅翔全面推广后,那些车站码头边卖发票的小贩们估计生意也会少许多。因为出差全程费用透明,出差人员再想通过买发票之类的搞猫腻,贪污出差费用,就很难了。”

除了出差费用更加透明,林东认为,畅翔还可以帮客户节约差旅成本。林东告诉记者,我现在已签约了数千家酒店,集团采购后的成本很低,比如一些五星级的宾馆,我们可以拿到比门市价低400-800元的标准间,我们就可以节约这些企业的差旅成本。”

林东告诉记者,假如华为这样出差人员很多的公司,成为我的客户,我有信心让他的差旅成本降低20%。”

正因为能给合作伙伴降低成本,给出差人员减少麻烦,畅翔的业务一开始就受到了一些差旅费用大户的青睐。娃哈哈、农夫山泉、青春宝等一批知名企业已成为畅翔科技的客户。林东告诉记者,目前我们的合作伙伴已有近万个。”

在林东的设想中,畅翔科技一开始就应有国际视野。林东告诉记者,现在世界范围内都在推广电子机票,世界上使用电子客票或即将使用电子客票的200多家航空公司,都是我们的合作伙伴。另外,我们的合作宾馆也遍布全世界。”

在林东眼里,畅翔科技的发展空间极大。林东告诉记者,以中国市场为例,中国有100多万家政府机构、事业单位,有1000多万家注册的工商企业,如果我利用先发优势,让其中的100万家成为我的合作伙伴,每家合作伙伴产生20万的差旅费用,这个市场也有2000亿元。”

林东认为100万家合作伙伴的目标并非好高骛远。他告诉记者,我们的第一目标是在1到2年内完成10万家合作伙伴的目标,这个目标在我们看来不难,如果我们在全国各地成立25家分公司,每家4000个客户,总和就是

10万家了。”
除了和企业合作外,林东还把触角升向了政府机关的公费差旅上。目前杭州的两个区政府已在试点。林东告诉记者,政府公务员出差和企业出差不一样,相关的解决方案和系统,我们还在研究和开发中,但我们肯定要介入这块市场。”

一些目光敏锐的观察家认为,畅翔科技的差旅外包系统,对反腐败工作提供了新的技术支撑。业内人士认为,假如政府系统也使用畅翔的差旅外包服务,将差旅消费纳入可监控的范围之内,公务员出差产生的费用无疑将透明和公开,想靠出差来贪污公款的不法分子,可操作空间无疑也将变得很小,和公司可以节约差旅成本一样,政府机关显然可以节约差旅方面的财政开支。

中国人有信心引领世界互联网潮流

毫无疑问,在中国新经济领域中,发展最迅速、最为热门的无疑是互联网产业。从早期的新浪、网易等三大门户网站,到孙德良创办中国化工网,成为世界上第一家B2B网站,到百度挑战谷歌,盛大科技成为世界上重要网络游戏供应商,再到阿里巴巴在香港成功上市,成为世界第二大互联网融资案例。中国人创办的互联网公司,在很大程度上改变了世界互联网产业。

因此业界有观点认为,在世界产业格局中,从服装、皮鞋,到计算机、手机,中国几乎在所有的行业中都扮演着代工者的角色。唯独互联网产业能够紧跟世界潮流,在某些领域,中国人甚至是开创者,引领着世界潮流。比如孙德良旗下的中国化工网,马云创办的阿里巴巴,就是典型案例。

对于这个现象,林东有自己的观点。林东告诉记者,几乎所有的现代化生产的传统产业,西方国家都比中国早几十年甚至上百年。他们有先发优势,尽管我们奋勇追赶,但总是有几年、十几年或者更长的差距。互联网诞生不久,就有中国人在玩。既然大家差不多时候起步,我们就能紧跟甚至引领世界互联网潮流。”

除此之外,林东认为,人口红利也是中国互联网产业飞速发展的重要原因之一。林东告诉记者,随着互联网的迅速普及,13亿人口的中国毫无疑问将是世界互联网最大的一块市场,既然如此,起步并不比别人晚的中国人有什么理由不占领自己脚下的这块市场呢?”
除此之外,中国作为世界工厂,传统产业的制造能力在世界上首屈一指。林东认为,正是因为中国传统产业发展,但附加值比较低,所以就更需要互联网产业来提升,来增加附加值,提高竞争力,所以中国互联网产业发展迅速,传统产业对互联网产业的巨大需求也是重要因素。

对于畅翔科技的发展前景,林东表示乐观,他告诉记者,对畅翔来说,最大的风险也只是发展太慢,规模太小,成长是必然的。”至于能不能像阿里巴巴网站那样,成为世界互联网产业某一领域的领导者、规则制定者,林东认为,这是畅翔科技和他本人的努力目标。

“以中国市场为例,中国有100多万家政府机构、事业单位,有1000多万家注册的工商企业,如果我利用先发优势,让其中的100万家成为我的合作伙伴,每家合作伙伴产生20万的差旅费用,这个市场也有2000亿元。”



林东与团队另一重要成员郭羽(右)