



玩转家居版『小红书』

绘一科技创始人 雷赫

湖北日报全媒记者 严芳婷

2月5日,武汉绘一科技90后创始人雷赫冒雪赶回武汉的公司。
“新品种‘来do’春节后上线,我们马上要推出线上‘个性化小家’3D全景拜年的预热活动,还有得忙。”临近过年,雷赫却并未放缓工作节奏,“我的老家在宜昌,今年过年回不去了,把家人都接来武汉团圆。”

雷赫本科就读于湖北工业大学,后赴英国谢菲尔德大学深造。2018年,雷赫回汉创立了绘一科技。

彼时,中国泛家居市场规模逐年扩大,年轻客户对个性化软装的需求不断增长。如何让他们以可视化的方式,实现定制家居环境设计的想法?

2021年,绘一科技推出国内首个移动端的实时渲染软装设计平台“自由绘”。用户借助这一平台,用玩游戏的方式在虚拟场景中自由设计和搭配家居生活空间,并一键式购买所需要的软装家具。

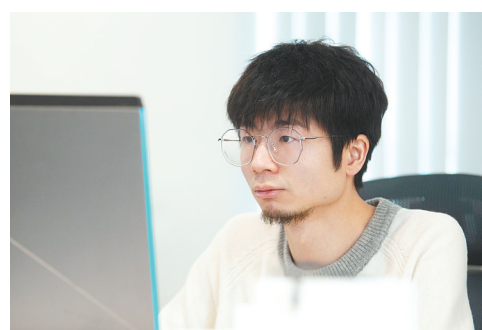
2023年,雷赫带领公司开创新的线上品牌“来do”,为用户搭建一个美学交友的社区。

为了让新品牌在市场上崭露头角,雷赫拜访国内多家家居企业及运营团队,并赴美国考察海外竞品市场。

在雷赫及团队的努力下,“来do”平台已建立自有泛家居品类数据库,未来还将链接京东、淘宝等电商平台。用户可根据喜欢的装修风格,个性化设计沙发、地毯、灯饰、杯盘等软装样式,并在平台上分享交流自己的方案。

目前,绘一科技获评国家高新技术企业、光谷“瞪羚”企业等,已申请70多项发明专利、软件著作权,即将完成A轮融资。

“今年,‘来do’还将‘出海’至北美、印度、东南亚等地的市场,向外输出中国美学,力争成为行业超级独角兽企业。”憧憬未来,雷赫信心满怀。



2月7日,雷赫和团队一起,为新品牌的新年活动做准备。(湖北日报全媒记者 何宇欣 摄)

三千万元是新起点

小安智能总经理 李超超

湖北日报全媒记者 张倩倩 通讯员 张寻

2月6日,光谷创业街武汉留学生创业园内,武汉小安智能科技有限公司的员工仍在紧张忙碌。

这家初创的科技公司,是武汉小安科技有限公司全资子公司。2015年,还在华中科技大学读书的李超超加入学校启明学院的技术创业团队,接受“创业红娘”刘玉的指导,研究两轮电动车的GPS防盗系统。

创业团队随后成立武汉小安科技有限公司,进入共享电单车这一新兴市场。李超超成为技术骨干,开始了第一次创业。

2018年,武汉小安科技有限公司搬到武汉留学生创业园,产品市场占有率突破60%,覆盖全国500多个城市,在国内共享电单车解决方案这一领域品牌占有率排名第一。

电单车的使用群体中,快递小哥的占比不可小觑。2022年底,瞄准骑手租车换电服务这一细分领域,李超超带领团队开启二次创业,新成立武汉小安智能科技有限公司,为没有资金购车的骑手和追

求高效派送的服务商,提供匹配市场需求的软硬件解决方案和服务。

2023年伊始,武汉小安智能科技有限公司定下1000万元的年度营业额目标,最终以近3000万元的成绩完美收官。“创业中难免跌宕起伏,幸运的是我们挺过了初期的种种挑战。”李超超说,年底前,由于交付量激增,公司一半员工赶往工厂赶工,最终顺利交付。

随着公司规模不断扩大,工作越来越忙,春节回乡变得越来越难了。李超超说,假期往往是公司运营高峰期,他们始终坚守岗位,周末,他还要到华中科技大学研修MBA。

“在外创业,每年就只有这几天与家人团聚!无论如何我们也会回家乡过年。”

2月7日,李超超携爱人,开车踏上返回陕西老家过年的路。后备箱里,给父母准备的周黑鸭、良品铺子等武汉特产塞得满满当当。新的一年,他想把父母接到武汉生活,也希望带领团队,向着更高目标进发。

让公司站得更稳

大学生创业者 刘智敏

湖北日报全媒记者 刘洁



刘智敏介绍公司新年发展愿景。(湖北日报全媒记者 刘洁 摄)

2023年,对刘智敏来说,最大的收获是拥有了一家公司。

2月5日,湖北日报全媒记者来到武汉和成中心,刘智敏的公司就位于这里。公司面积约120平方米,墙上挂满了世界500强企业家的照片。“我的梦想,就是成为他们。”刘智敏说。

刘智敏在武汉读大学期间,就和朋友一起做驾校代理、开轰趴馆等,赚得了人生的第一桶金。大学毕业后,坚定地选择创业,“钱对我来说不是最大的吸引点,实现自我价值才是最重要的。”

大四时,在朋友的带领下,刘智敏接触到了直播带货。相比于自己在学校的“小打小闹”,直播带货巨大的用户规模、流量红利,一下点燃了刘智敏的心,让他毅然决定入行。行业内,一直有“10个直播9个亏”的说法。直播这片蓝海,该从哪里入手呢?2022年,刘智敏毕业后,并未着急上手,而是先去朋友的直播公司当起了“实习生”,从最基础的工作开始做,对直播业务的整个流程有了认识。后来,刘智敏自费去厦门,系统地学习了几个月,“私域流量、底层逻辑、顶层设计,这些可算弄明白是怎么回事了。”

带着满满的信心,2023年,瞄准宠物赛道,刘智敏创立了武汉新智路文化传媒有限公司。找办公点、招员工、买设备,一切都在稳步发展时,公司的合伙人却带着员工“撤走”了,给刘智敏一个措手不及。

“当时公司包括我,只剩两个人了,我对那位员工说,从头再来。”重新租房,招人,不到2个月,公司又站起来了。

“公司现在有12个人,还处于起步阶段,但是我有信心很快成长起来。”在刘智敏的电脑里,有3万多字的公司规划,包括企业文化、使命愿景、管理条例、奖惩制度等,全出自他一人之手。因公司还在起步阶段,他几乎每天都在工作,亲身示范,手把手带教员工。

目前,该公司主要开展两块业务,分别是做一款本土茶叶的品牌代理和签约宠物达人短视频带货。“去年10月,公司GMV(商品交易总额)只有2万元,12月就达到了50万元,今年的目标是1000万元。”刘智敏说。

当天下午,带着年货和两只宠物猫,刘智敏踏上了返回黄石老家的归途。

90后创业者的返乡行囊



扫码看视频



接新疆父母来看樱花

微梦文化董事长 张培文

湖北日报全媒记者 汤炜炜



张培文把获得的荣誉证书装进返乡行囊。(受访者供图)

2月5日,武汉市江岸区青岛路平和打包厂4楼,微梦文化科技有限公司办公室里,34岁的张培文拿出荣誉证书、体检册、电脑,一一装进回家的行囊。2月9日,他将踏上返乡的行程,经飞机和高铁回到3000多公里以外的老家新疆哈密,与亲友共度新春佳节。

办公室角落里整齐摆放着红彤彤的礼盒,张培文说:“这是给员工准备的福利,让大家带回家过红红火火。”

“上周,公司到黄陂木兰草原团建,开了年会,还给大家发了现金奖励。”张培文点开电脑上的年会ppt,显示公司全年出品视频230+、动画80+,举行品牌活动35+,建设文化阵地30+,组织学习交流35次+,积累抖音粉丝3700万+,红火的业绩让张培文笑得合不拢嘴。

张培文说,创业十多年,一路碰到良师益友,接受武汉这座城市的馈赠良多。在城市的滋养下,良师益友的帮助下,他和公司一起成长。“武汉的公司团队不断壮大,我尽力爱护团队的每一位小伙伴,让他们也感受到新疆儿女的热情。”

微梦文化已成功挂牌科创板,也是湖北省专精特新中小企业,其创作的《汉口往事》系列微电影、“疆湖”儿女IP系列视频广受关注。

2023年,张培文荣获湖北青年五四奖章,还被评选为2023年度武汉统一战线“同心奋斗者”。

“2023年,在工作的同时,我开始关注休闲生活。”周末,张培文会邀请三五好友到武汉周边郊游、健身,与朋友拍摄短视频。“看,我最近做的全面体检,整体状况都挺好,我要带回家给父母看,让他们放心,电脑里都是我平时自己拍的搞笑视频,希望把我全年的快乐,在短时间里分享给爸爸妈妈。”

“2024年,我有两方面的小目标。”张培文说,一是带领团队小伙伴争创更好的业绩,二是让自己的生活更加丰富多彩。“我会利用休息时间去爬武汉每一座山,沿着每一座湖沿漫步,3月,我还要邀请父母来看樱花。”

『小甜崽』不打烊

淘宝店主 武腾挪

湖北日报全媒记者 黄露露 实习生 黄文焯

年关将近,淘宝店主们依旧没有停下忙碌的步伐。

2月2日,湖北日报全媒记者来到武汉闪光捕捉电子商务有限公司。负责人武腾挪,正忙着和公司员工开会,布置春节期间的发货安排。过年期间,该店铺不打烊,正常发货。

武腾挪,出生于1995年,荆州人。2019年,他开始在淘宝上运营网店“小甜崽sweet”,专注售卖年轻女性内衣,目前淘宝店铺粉丝已有111万,居淘宝女性内衣品类前十。

“大学毕业后,我就想开店做淘宝。”武腾挪毕业于武汉轻工大学啤酒酿造专业,毕业后,为了圆梦,选择去上海的一家电商企业工作,学习电商企业的运营管理。

两年后,武腾挪辞职创业开淘宝店。一起合伙的,还有他的妻子和大学同学。

“我在武汉读的大学,离家也近。”三个人回到武汉后,经过市场调研,最终将目光锁定在年轻女性内衣品类上。

“感觉淘宝上很多同类型店铺经营得挺好,说明市场很大。”武腾挪说。

挺过疫情,网店运营日趋稳定。2021年,淘宝推出“淘宝黑马新商扶持计划”,给予新店流量扶持。

“小甜崽sweet”着重服装的设计,并严格把握品控,从新商扶持计划的数千家店铺中脱颖而出,一举冲入淘宝女性内衣品类前十。

如今,武腾挪已将公司搬到

了汉口三环内,新办公场地有700多平方米,还在武汉和广东先后开了自营工厂,公司规模从3个人逐渐扩张到150人。

目前,“小甜崽sweet”已在淘宝、拼多多、抖音和小红书等多平台运营了店铺。去年11月,“小甜崽sweet”还在天猫上开了官方旗舰店。

针对大码人群,武腾挪开设了新的淘宝店铺“月半岛屿”,销售额也在快速增长中。

他说,自己有两个选择特别对,一是回来武汉,二是在淘宝开店。“马上要回家过年了,可以告慰家人的是,自己已经成功做好了下一个网店。但创业成功仍在路上,接下来,我们公司准备品牌化运作,将‘小甜崽sweet’打造成全渠道品牌。”



武腾挪安排春节期间发货事宜。(湖北日报全媒记者 黄露露 实习生 黄文焯 摄)

带着招聘表回乡『揽人』

砂锅菜老板 徐子红

湖北日报全媒记者 刘畅 通讯员 李婷

“春节能回来吗?”电话那头,浓重的潜江口音,是徐子红母亲的挂念。

“大年初二,天气放晴,我带着媳妇和伢儿一块回。”徐子红,1992年生人,是野老成砂锅菜的创始人。

行李箱里,徐子红放进了几样特别的物件:一本川菜食谱、几袋佐料,一摞招聘表和笔记本电脑。

2月6日上午,湖北日报全媒记者来到汉口马场角,掀开厚厚门帘。

“稍等片刻。”徐子红戴上特色羊角帽,扭开打火开关,砂锅在铁架上翻腾,不到10分钟,几个浓香扑鼻、热气腾腾的砂锅菜就摆在面前。

“这砂锅菜,做出了川菜的灵魂。仿佛穿越回了老家。”旁边一桌的客人是四川人,边吃边点赞。

豆腐烧脑花、冬笋烧牛肉、耙豌豆烧肥肠……抬头望去,30多个菜名写在一块古香古色的招牌上。川味正宗,食材新鲜,加上出菜速度快,价格适中,写字楼白领成为主要客源。

下午3点过后,不停地有客人点菜或打包。“这儿就是我们小区的食堂,随时过来。”

“摆摆我的故事。”解下围裙,徐子红憨厚地搓着手。“你看我这拇指,一到冬天全是裂口。”说起自己的经历,他的语气多了些许沉重。

2012年,徐子红扎进了武汉大学生创业大军中,做室内设计小有积蓄。然而,一次错误的选择让他不仅赔光身家,还欠了100多万元外债,被迫卖掉房子还债。

“你是一个有责任心的人,一定能够从头再来。”在妻子鼓励下,徐子红开始振作。“从摆摊还债开始,我卖过土鸡蛋,做过过菜,又去卖鸭脖,每天工作18小时。”他回忆道,有一次寒冬大雨淋湿全身,妻子挺着5个月大肚子和他一起冻得感冒。

2018年,徐子红来成都打工。虚心求教,有空就琢磨,家传的烹调手艺,加上当地厨师的热情指导,他练就了一手地道扎实的川菜功夫。

去年年底,徐子红在江汉区开了这家川味砂锅菜。“才3个月,增加了7名店员。最多的一天竟卖了143桌。”“接到不少年夜饭的订单,但都婉拒了,因为地方太小。”妻子吴甜说,过年后,想把隔壁的店铺也盘过来扩大规模,准备回老家物色几个年轻人,一起创业……