

# 快递小哥的“电商王国”梦

□记者 潘丹云

在青村镇浦星公路新林路附近,有一栋物流仓库。在这里,工人们在货架间来回奔波,刷条形码,打包,分拣……一切有条不紊。“今天新品上市,发货量比较大,大家务必小心仔细。”忙碌的时候,董事长方松飞也会在一旁叮嘱。

出身浙江省桐庐的方松飞是个“80后”,当过兵,跑过快递……如今,他创办的东臻集团,代理好哩燕麦麸皮、九阳电器、小熊等品牌,与天猫、一号店、京东商城等多个电子商务平台合作,一路追逐自己的电商梦想。

## 敢想敢做 做任何事都全力以赴

近日,记者见到方松飞,虽然已是一家颇有规模的公司董事长,然而这个男孩,年轻的脸庞依旧难掩一丝稚气。

“因家中贫困,我从小就是一个自律、勤奋好学的人,无论是学习、还是玩,都得弄出个样儿来。也坚信,只有自己努力,才能成为对社会上有用的人。”方松飞说,自己很愿意去尝试做任何事情,一旦选择要做,就会要求自己做好。

2002年,19岁的方松飞响应国家号召,毅然放弃大学生活。他怀着美丽的憧憬和人生的向往,来到上海警备区某部。当时的方松飞很瘦小,但他心中坚定着流血流汗不流泪,掉皮掉肉不掉队的信念,这个坚定的信念也让他迅速成长,来部队一年,就被评为“优秀士兵”称号。第二年,方松飞因表现突出,选为预备骨干,担任侦察班副班长,成为预备党员。

“我当兵时,部队兵役制改革两年制,因个人表现突出,被部队留下转为一期士官同时担任侦察班班长,在位期间不管专业还是军事比武都取得优异成绩。”方松飞介绍,在军营磨炼中,个人责任感,使命感,荣誉感不断增强。

2007年,方松飞放弃继续留在部队的机会选择复员。年底,回到老家与家人短暂相聚后来到了奉贤。“我的舅舅是奉贤申通快递负责人,所以那时首先选择加入了舅舅的公司。”方松飞介绍,当时,自己从最底层做起,到舅舅公司的第一年,只是做一名普通的业务员。经过两年的奋斗,方松飞的业务能力有了很大的进步,也被公司高层认可。准备提拔为业务经理,同时升为片区负责人。

## 成为优秀员工 他决定独立创业

做快递员的这些日子里,方松

飞发现,网购的人越来越多,互联网里充满了商机,创业的念头再一次闪现。经过深思熟虑后,方松飞放弃舅舅公司优厚的待遇,选择创业。2010年,方松飞创立韵达快递南桥北公司。

“创业是艰辛的,但在部队五年锻炼下来的意志,坚定我的心志,再苦再累也要坚持。”在方松飞的带领下,功夫不负有心人,公司整个团队业务在奉贤南桥全面打开,团队被总部评选优秀网点,团队从12人发展到近50人。

2015年,方松飞又发现了一个新型行业,电商仓储。他认为,从电商刚起步这个阶段的时候,消费者更多地会追求商品低价;随着整个的发展,从商品的价格慢慢地会转移到对品质,商品质量的要求,而现在更多地是对服务的追求。而这种仓储落地会非常准确的符合,或满足客户对用户体验或服务有更高的要求。对消费者最大的好处就是,能很快地感受到我可能跟实体店这边的时间差距慢慢在缩小。

起初,父母十分反对,在他们看来,这是“瞎折腾”。“钱没赚到多少,还一直不在家。”方松飞说,父母认为还不如去舅舅的公司当高管,安心拿着稳定的工资。然而方松飞的妻子却非常支持他,让他坚定了信念。经过慎重的思考,方松飞凭借着在行业内积累和部队的锻炼,让他有了源源不断的动力。2016年3月,改行注册东臻仓储服务有限公司。公司创立以后,方松飞不断学习新业务知识,希望将公司做大做强。

然而,事实永远比想象困难得多。2018年,方松飞接了个大客户,但也因业务知识不熟导致一直亏损,使他背负巨大的压力,许多亲朋好友劝他放弃,但他依然咬牙坚持。

今年,方松飞与东方美谷合作,成立东臻美谷云仓智慧产业园。依托“互联网+园区”思维,区别于传统物流园区,为入驻企业提供智慧云仓,智能物流、IT系统研发、销售渠



道对接等服务,为电商企业多渠道零售和传统品牌电子商务领域提供一站式的供应链、解决方案、为人驻的电商企业解决难题等。同时,降低场地、人工和快递成本,仓库合理布局入库、销售和售后服务流程,让客户随时随地了解自身的时事订单,库存数据和货品安全情况。如今,服务客户40多家,日处理订单峰值最高10万单,客户物流评分4.9以上。

如今,东臻集团从几百平的仓储面积发展到几万平的仓储面积,并在广州、北京、武汉和成都设立分仓,建立直播基地、文创基地、人才培养输出、和供应链金融板块、构建全方位电商产业生态圈。

## “互联网+园区”创新发展

“今天的产品都产自东方美谷,大家千万别错过啊。小艾主播是东

臻电子旗下的签约主播,每个星期,他基本有6天直播带货时间。”

在东臻集团5楼,除了办公区外,还设有直播间、展品展示区。今年,东臻集团成为东方美谷第一批会员企业后,先后获得服装、3C、食品、化妆品、日用品、体育用品等行业知名企业客户。同时,公司深入研究5G商用技术,科技类创新类及其上下游企业,探索供应+短视频+直播电商的管理技术,为所有人入住企业提供一站式直播服务,提升企业销售额,降低场地、设备和人员成本。

年初,方松飞签约了十名左右主播。“直播销售可以360度展示货物,还能与买家实时交流,直观、快速、表现形式好、交互性强,能带来爆发式的营销效果。”在方松飞看来,与传统直播靠粉丝刷礼物的方式相比,直播电商不仅能给消费者带来更具性价比的产品和体验式购物的乐趣。也因为直播带货的引入,降低客户的宣传成本,增加客户产品的曝光力度,合理的营销,成功达到引流锁客效果。

“我会更加努力把公司做大做强,只有这样才能去帮助更多需要帮助的人。”工作之余,方松飞怀着一颗感恩的心,带领公司高层去给敬老院的老人们送温暖,帮老人剪指甲,擦窗户……同时,个人资助一些贫困家庭,帮助贫困学子上学,因为他始终记得自己是一名军人,一名共产党员。

“我会继续努力,带领东臻仓储不断创新,坚持军人本色,坚持共赢互利,坚持一颗感恩之心,向更高的领域迈进。愿与有志者的“你”携手并进,共创辉煌。”方松飞说。

在网上交易、仓储物流、终端配送一体化经营的电子商务模式下,方松飞的生意越做越红火。

从农家孩子到电商公司“一把手”,他说,有了互联网,创业梦更容易实现。年轻人应抓住这一轮互联网发展机遇,投入到创业大潮中去。

