

## 创业·人物

很多人都想不到,隶属于东北大学创新创业学院的东创空间负责人吕宏岩今年只有26岁。他的主业是服务孵化大学生创业企业,同时,从中学时代就立下创业理想的他,也亲自实践着创业。东创空间今年重点孵化的项目之一“饭团在线订餐”,吕宏岩就投入了很多心血在其中。虽然这个项目只是刚刚完成了内测阶段,但从市场反馈来看,市场前景非常好。

经常在网络平台订餐的人有一个感受,就是有人送餐很方便,但是长期下来,一单单送餐费加起来可是个不小的数目。为了让长期订餐的小伙伴能获得更大的实惠,吕宏岩就和朋友打造了“饭团”平台,消费者可以通过拼单的方式,节约送餐费用,同时,快递小哥也因为减少了重复的时间和路途成本,增加了每趟送餐数量,而赚得更多。

# 他26岁成为众创空间带头人 瞄准订餐族打造“饭团”拼单平台

## 中学时就立志创业却被父母拦住

走进东北大学创新创业学院一楼,满满的创业气息就会扑面而来,走廊两侧立着一排排的创意项目作品展示板、创业大赛活动宣传展板。墙上贴的是行业报告以及需求对接等信息。众创咖啡店门前显示屏上则是创业沙龙、创业培训等活动预告。

吕宏岩小小的办公室就低调地坐落在这样一个氛围当中。第一眼见到吕宏岩,瘦瘦高高,衣着得体,从面容上能感受到年轻人的朝气蓬勃,神态中却有着超乎许多同龄人的成熟和稳重。

谈话中,记者了解到,创业是吕宏岩初中时就立下的人生目标。“这可能跟我

独立比较早有关。”吕宏岩介绍,四年级开始他就独立在外地上学,小朋友们完成作业就到外边疯玩,但他更喜欢看书和思考问题。大约在初一年级时,他认真地利用仅有的统计学知识为自己做了一个人生规划量表,综合了自己感兴趣的领域和人生主要关注点信息,最终明确了奋斗目标,就是做一个成功的企业家。

后来在初中和高中阶段,他曾两次向父母提出要放弃学业出去创业的想法,但最终被父母拦下了。父母希望他能至少完成高考,不给自己留遗憾。“现在我真的要感谢父母当时的劝阻,不学好本领,创业之路也很难走得长远。”吕宏岩说。



上大学期间,吕宏岩牵头将KAB创业俱乐部引入东北大学。 本人供图

## 大学时崭露头角 成众创空间负责人

2013年,吕宏岩考入了东北大学自动化大类专业。这个专业是他自己选的,“自动化是未来社会发展中的一个关键技术领域,跟人工智能、大数据产业关系密切,所以当时就报了个专业。”

进入大学后的吕宏岩仿佛找到了最适合自己生长的土壤。“东北大学的创业氛围特别好,学校很支持大学生创业。当时也正赶上全社会‘大众创业、万众创新’的好时候。”于是,吕宏岩和志同道合的小伙伴们一起,将KAB创业俱乐部引进东北大学。

创业需要资本、人脉以及好的项目等等,但对于还没有走入社会的大学生来说,这些必备条件都还不具备,“这个时候我们就应当从零开始,做好积累和准备。”吕宏岩说。

KAB创业俱乐部逐渐聚集了一批有创业理想的大学生,大家一起交流学习,还请来东北大学毕业的成功企业家校友来讲座,给大家指导。在这个过程中,俱乐部中的小伙伴们逐渐了解到不同领域项目的可操作性、回报率等等,了解到要创业需要准备好哪些东西,可能面对怎样的困难以及如何克服困难等等。

大三临近毕业那年,“大众创业、万众创新”的氛围更浓,众创空间、众创咖啡的概念也逐渐流行起来。吕宏岩就想,能否把KAB创业俱乐部市场化运营,让这个服务创业者的组织变得更有力量,更可持续发展。后来在学校的支持下正式成立了众创空间,做创业孵化器,更好地服务创业者,吕宏岩也正式成为了东创空间的负责人。

## 指导大学生创业 探索标准化创业成功模型

吕宏岩喜欢运用理科思维去思考创业问题,他希望总结出一些有效的标准化创业流程,这样能够更好地指导初次尝试创业的大学生,帮助他们少走弯路。

他介绍,“饭团”在前期测试阶段就走过很多弯路,有一段时间他们就面临过前期投入资金已经耗尽,团队成员退出,服务客户因为对系统细节不满意而投诉等问题。在各方面的压力下项目一度面临崩溃,好在后期及时调整了项目方向,才重新步入了正轨。这些经历其实都是最宝贵的经验。

一天的事务性工作结束后,或在平日不忙的时候,吕宏岩都会安静地去思考和总结。比如,他最近一直在思考

如何把自动控制原理与创业企业结合起来,并且已经形成了一个比较成熟的模型。他介绍,控制讲究的是输入一个稳定信号,就会持续不断地输出一个稳定的信号。类比到企业管理中,往企业输入核心价值观,输入生产资料,通过人的管理等,就会稳定输出产品。这其中负责人或者管理团队要做的就是反馈,不断地观测输出的产品是否符合最开始的预期。

另外,东创还有自己的“基本法”,这是团队成员或身边的创业小伙伴们思考和积累出来的经验总结。吕宏岩希望这个以后能更加丰富完善,做成像《华为基本法》那样的出版物,更有效地指导创业和企业运营。

## 发现市场需求 打造拼单订餐项目“饭团”

2018年,吕宏岩和小伙伴们发现了一个市场需求,就是现在商场、写字间里的年轻人午饭都是点外卖,有人送餐当然很方便,但如果经常订餐,累计起来的送餐费可不是一个小数目。对此,年轻人也很无奈。

针对这个问题,吕宏岩和小伙伴就想到了要打造一个订餐平台,可以通过拼单订餐的形式减少送餐成本,节约餐费开支。为此,他们专门成立了葫芦科技公司,全力打造这个起名为“饭团”的网络订餐平台。

“饭团”主打四个点:拼团订餐、集约配送、直营餐厅、社群营销。拼团订餐,就是大家可以在固定的时间段来拼中午吃什么;集约配送,就是在订单拼好后,平台安排一个骑手一趟送20到30份。相对于以前每笔订单都产生6-7元的送餐费,拼单的形式能把这笔费用降到每单1.5元

左右。对于消费者来说便宜了很多,对于骑手来说,由于时间和路途成本节省下来了,而且跑一趟就能送二三十份,实际收入比以前还要多。对于餐饮商来说,也可以节省下一部分成本。

社群营销,就是可以邀请好友一起拼,邀请的好友越多,配送费就会越便宜。直营餐厅,就是除了吸引一些优质品牌加入外,平台自己也建了餐厅,自营的餐厅可以保证高品质,对整个平台的品控有一个引领和促进作用。

吕宏岩介绍,目前这个平台是在微信小程序端实现的,已经完成了内测,用户体验反馈非常好,相信他们看准的这个市场需求是非常大的,会坚定地做下去。更欢迎对这个项目感兴趣的创业伙伴或投资人加入进来。

## 对话

## 创业者要画好事业的同心圆

记者:对于未来的发展有什么期待或目标?

吕宏岩:我们希望东创能有一些核心支柱性的企业在这里成长起来。希望通过我们的服务,能帮助创业者积累出一套标准化的创业成功流程。

记者:对于创业的年轻人,您能否给他们一些建议?

吕宏岩:对于想创业还没开始创业的年轻人来说,我建议他们慎重选择,选择了就别后悔。如果是已经走在创业路上的年轻人,在目前经济环境不是很活跃的环境中,正是修炼内功的时刻,这个时候谁能够真正存活下来,才会在未来

的路上走得更远。

记者:人生路上会面临很多选择,创业路上尤其如此。怎样才能让自己不迷惑?

吕宏岩:我在讲创业时有这样一个思维,我把它叫“同心圆思维”。意思是说,人的精力是有限的,所以要围绕住一个中心来做,不要东一下西一下,总跑偏。比如众创空间是我和我的团队的圆心点,围绕这个点我们再去画圆,画的圆可能不只一个,但都是围绕一个圆心,这样到最后总有一个圆能越画越大。

最后,我想送给创业者一句话:画好事业的同心圆,打造企业核心价值的自控系统。