



A08 版  
2016年3月2日 星期三

周口晚报 A09 版  
编辑/李哲 郭怡晨 E-mail/240985389@qq.com

第  
112  
期

# 戴峰：“不服”成就精彩人生

□晚报记者 朱东一 实习生 向文华 文/图

## 1 兵哥哥的创业路

戴峰，1977年出生于周口鹿邑。通过不懈努力，2000年，他创立了慧峰科技有限公司（以下简称“慧峰”），这是一家专业致力于打印机耗材研发、生产、销售、服务为一体的综合性高科技公司。近年，“慧峰”转型成为互联网企业，并打造了一款名为“不服”的App手机软件。这款软件是国内首款以短视频为载体，以全民PK、全民选秀为内容的App平台。谁也不会想到，当年连初中都没有毕业的戴峰，如今身上笼罩着这么多光环：2010年被聘为阿里国际站特别讲师，2011年担任杭州大学生创业联盟创业导师，2012年成为浙大乐创会创始成员之一，2015年2月荣获“2014乐创新生代年度人物”……

戴峰出生于鹿邑一个贫困的农民家庭，家里有5个兄弟姐妹。由于家境贫寒，戴峰初中没有毕业就辍了学。戴峰说：“当时，家里的经济条件实在太差了，根本无法供我继续读书。为减轻家里的负担，我辍学后选择了当兵。”小时候，戴峰穿的都是哥哥们的旧衣服，直到18岁，坐上火车赶往杭州的部队，他才穿上人生中的第一套新衣服——军装。“当时穿着干净的新衣服，盒饭里还有鸡腿，真觉得好日子要来了。”戴峰回忆说。

在部队锻炼了3年，退伍后戴峰选择留在杭州，他想摆脱贫面朝黄土背朝天的生活。为生存，戴峰当过保安、司机，送过货，也干过4元钱一天的建筑工地小工。“当时，我没有文化，也没有技术，哪里有活儿干就去哪里。”戴峰回忆说。

戴峰时时刻刻都在寻找赚钱的机会。“什么能赚钱，我就想去试试。当时，看服装生意不错，我便借了4000元钱进衣服回河南卖。没想到，河南人比南方人身材高大许多，衣服愣是没卖出几件。”戴峰说，那是他第一次感到创业的不易。

1998年，戴峰到苏州一家打印机耗材工厂打工。他白天在工厂上班，晚上坐大巴回杭州卖货，累了就在洗澡堂过夜。“当时，打印耗材市场比较好，只要肯吃苦，就能赚到钱。”戴峰说。

两年后，戴峰赚到了50万元，并成立了慧峰科技有限公司，做打印机耗材生意。

## 2 历练中艰难前行

成为老板后，戴峰试图把部队管理的那套理论用到企业管理上。结果，因为管理过严，企业大批员工离职。戴峰想不通，为什么自己付给员工高薪，依然会有人选择辞职。痛苦中的反思让戴峰明白，军人以服从命令为天职，但是企业员工

不能与军人画等号。“从那一刻开始，我就发现是自己错了。”其实，严格管理没错，但是不能生搬硬套军队的那套方法。对于企业来讲，强调规章制度的同时，更要讲究人性化。“企业需要的是软硬兼施的弹性化管理，这样才能让企业和员工共同成长。”戴峰说，以前他万事亲力亲为，现在也学会了用人所长。

每个企业都会有问题，只有正确面对问题，企业才能进一步成长。在不断摸索中，“慧峰”的发展逐渐步入正轨，并于2003年初通过了ISO9001国际质量体系认证，产品不但畅销全中国，而且出口到东南亚、欧洲、南美、北美、中东等地区。

## 3 内外压力下企业奋力转型

几年前，面对逐渐萎缩的国外市场和不断上升的成本，戴峰开启了转型之路。在新兴的互联网行业，他看到无限商机。2012年，“慧峰”实现华丽转身，凭借ERP(企业管理系统)软件领域的技术优势，涉足互联网行业，致力于打造“智慧工厂”、“智慧电商”，倡导“智慧办公”。

戴峰说，互联网行业的发展日新月异，电商唯一不变的就是天天在改变，电商传统的做法是全国布点、参加各类展会、签订单生……但仅把互联网当作企业的一个销售渠道，企业会死得很快。“不要以为网上开个店就能赚钱，实际上不是这样子的，电商要做得好需要线下传统领域的很多支撑和配合，比如说供应链产品、品牌定位策划等。”

戴峰不拘泥于传统的电商套路，提出了“3+3”的新模式，即企业ERP、电商ERP、电商平台这3个产品加网店运营、品牌策划、电商人才培训这3项服务。3个产品大大提高了企业和电商的运作效率，3项服务又很好地解决了合作企业缺乏专业人才和技术的难题，同时将3个产品的功效发挥到了极致。这种以产品带动服务，再以服务助力产品的新模式，彻底打破了客户端和运营端的相互孤立，有利于建立长期的战略合作，真正实现“智慧办公”。

通过不断努力，一款名为“不服”的App手机软件应运而生。这是国内首款以短视频为载体，以全民PK、全民选秀为内容的App平台，也就是说用手机拍摄一个简短的视频后上传就能参与选秀挑战。

之所以做这款App，戴峰说，一方面想传递“不服”精神，另一方面是“慧峰”从传统制造业到电商和移动互联网、App开发的转型之战。

对于创新思维，戴峰深有体会。他用了两年时间完成从传统制造业到互联网的转型，其间的投资一直未获得回报，但他始终没有放弃，终于迎来胜利的曙光。如今，“不服”估值近2亿元。

## 4 做人做事脚踏实地

采访中，戴峰表示，企业的成功转型很大程度上得益于学习。在十多年创业过程中，他从未间断学习进程，无论是管理类、营销类、战略类，他都会在学习之后深刻总结、提取精华，然后在自己的企业运作当中举一反三。“我不是富二代，也没有耀眼的学历，我唯有更加勤奋努力，才能在竞争激烈的互联网市场中立足。”

戴峰的办公室书架上，堆满了书籍，一有空他就会拿起来翻看。别看他学历不高，凭借十几年做

外贸的经验，他独自走访过几十个国家和地区。“做打印机耗材的时候，比起圈子里四五十岁的前辈，我是行业里年轻的小伙子。每天除了卖货，我就跟在他们身后偷师。后来，经济条件好了，我开始参加各种各样的‘总裁班’。”

如今，当年的战友大多还在当保安，而戴峰却以大学生创业导师的身份，走进了杭州的各所大学，分享创业经历的同时，帮助大学生创业。

“慧通天下，志在峰顶。”智慧可以让一个人走遍天下都不怕，可一旦失去方向和目标，你一样无力前行。”这是戴峰对企业文化的注解：“慧”是企业生存发展的哲理，而“峰”则是企业不断攀登的目标。“慧峰”正是以智慧为脚步，以峰顶为目标，艰难又坚决地一路走到了今天。未来，戴峰希望继续脚踏实地做自己喜欢的事业，“既然喜欢，就要把它做到极致。开心工作、快乐生活。世界这么大，生命这么短，尽量过自己想要的生活。”戴峰说。



戴峰



戴峰（左）接受本报记者采访