

第  
112  
期

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 乐创新生态年度人物”……

### 1 兵哥哥的创业路

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。”戴峰说。

在部队锻炼了 3 年,退伍后戴峰选择留在杭州,他想摆脱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,这样才能让企业与员工共同成长。”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、接单生产……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 个产品加网店代运营、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,其间的投入一直未获得回报,但他始终没有放弃,终于迎来胜利的曙光。如今,“不服”估值近两亿元。

### 4 做人做事脚踏实地

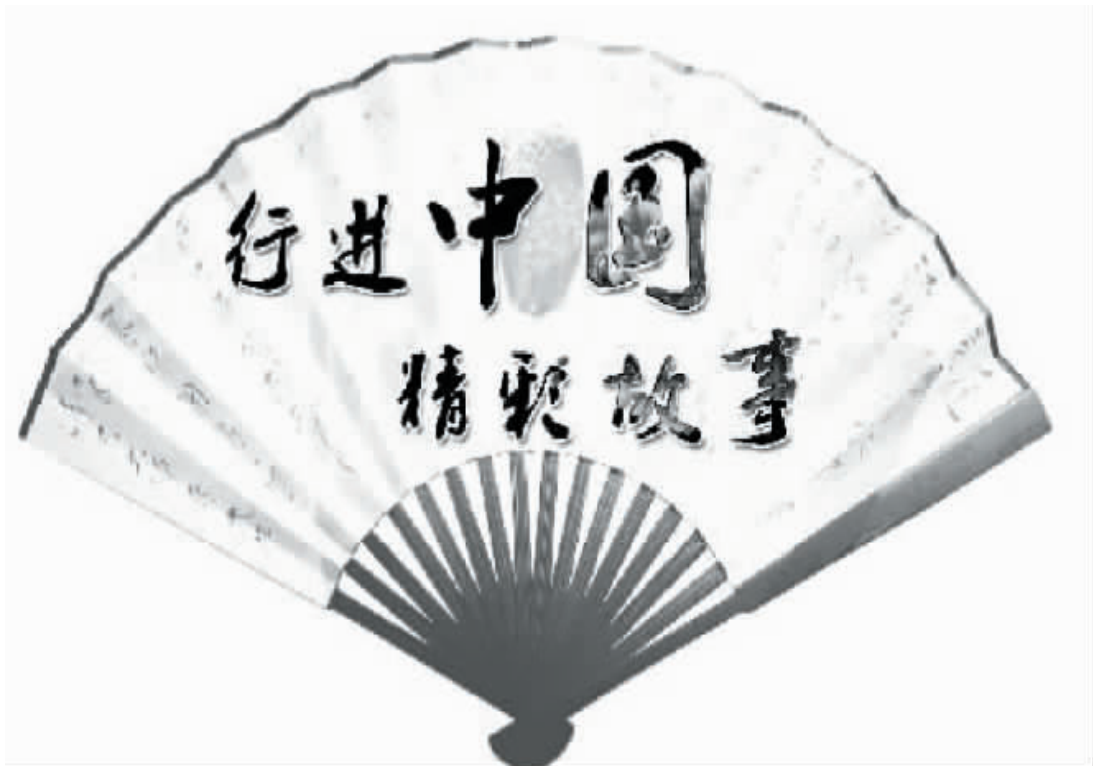
采访中,戴峰表示,企业的成功转型很大程度上得益于学习。在十多年创业过程中,他从未间断学习进程,无论是管理类、营销类、战略类,他都会在学习之后深刻总结、提取精华,然后在自己的企业运作当中举一反三。“我不是富二代,也没有耀眼的学历,我唯有更加勤奋努力,才能在竞争激烈的互联网市场中立足。”

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,志在顶峰。’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,以峰顶做目标,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,“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(左)接受本报记者采访

戴峰