

奋斗者·正青春

专注新零售的“云南榜样”

本报记者 张依依

2006年，诺基亚、索尼爱立信和三星等“时髦”手机被年轻人装进口袋，手机里播放的《本草纲目》的低吟浅唱，成为“80后”的难忘青春记忆。

那一年，就读于计算机专业的云南少年陈鸿睿还在读大三，却因对电子产品和互联网的浓厚兴趣而燃起了创业之火。网站发帖、导购销售、骑车送货……当心中的创业之火燃烧得愈发旺盛时，陈鸿睿从宿舍搬进了昆明冶金研究院最靠里的民租房，三九手机网（九机科技前身）注册成立。

这是三九手机网的第一个根据地。狭小逼仄的空间和如今1.5万平方米的云南九机科技有限公司（简称九机）总部大楼相比，似乎是云泥之别。但正是从这间狭小的民租房开始，经过16年的发展，昔日“三九”蝶变为九机，一跃成为中国互联网百强企业，现在还是全国手机新零售标杆，年产值超20亿元。截至目前，九机线下门店数量超过360家，网站日均访问量超过15万人。

用互联网思维和信息技术
建立新零售模式

“云南九机科技有限公司创始人兼CEO”“云南省优秀民营企业”“云南省青年企业家商会执行会长”“云南省互联网协会副会长”“云南省连锁经营协会副会长”……陈鸿睿这些耀眼的头衔与标签的背后，是一个精彩纷呈的创业故事，也是一段波澜起伏的创业历程。

“在目前‘大众创业、万众创新’的时代背景下，政策支持力度远远好于我创业的时期。”回忆起自己创业伊始遇到的挫折与困境，陈鸿睿感慨不已。



从网站发帖、电话接线，到销售导购、软件升级刷机、物流打包、骑电动车送货，陈鸿睿都是亲力亲为，在“单打独斗”中克服困难，不断成长。

从昆明冶金研究院一间狭小的民租房蹒跚起步，到拥有了面积更大的线下门店，在陈鸿睿看来，学习意识是自己在创业过程中不断进步与前行的关键之一。

“在任何时候我们都会保持学习力，依靠较强的自学能力去探索新的东西。虽然我们当下仍然面临很多挑战，但我们始终坚持长期主义。”陈鸿睿如是说。

凭借极强的学习意识、敏锐的商业嗅觉和前瞻性思维，陈鸿睿选择了“互联网+实体店”的商业模式，在互联网思维的驱动下，建立了线上线下相结合的销售服务模式，用互联网思维驱动营销业务。

具体来说，陈鸿睿用互联网思维和信息技术，建立了“线上+线下”融合的智慧零售体系，聚合线上APP商城及300余家线下门店，并以自研OA系统及业务运营体系为支撑，打造集销售服务、周边体验、增值服务，以及售后维修、二手回收、物流配送为一体的服务闭环，为客户提供多样

化、个性化的服务组合。

在陈鸿睿看来，时代在变，人的消费观念也在悄然发生变化。针对手机零售的“O2O”模式，陈鸿睿表示，如今此“O2O”已非彼“O2O”，线上下单、线下配送这种方式已经是零售业的过去式了。在所有人都在做这种模式的情况下，新零售才是手机零售行业的“通关秘笈”。

自研IT系统实现
全零售流程数字化

“创新是企业家的灵魂和核心，但创新的另一面是专注。”陈鸿睿告诉记者，他所理解的专注，就是企业坚持走手机零售这一条路，而且要做到极致和全国化。

从零起步，把手机零售这件事做到极致。在那段时间里，陈鸿睿一直专注地在做同一件事情，那就是不断用互联网思维和信息技术，提升运营效率、降低运营成本，尽全力让手机零售业务的管理更精细化、流程更简明、用户体验更佳。

16年来，陈鸿睿带领的九机科技从1人发展到300人的技术团队，

自主研发IT系统，建立数字化、高集成度的智能管理体系，将线上与线下打通，实现了全零售流程的数字化。基于业务需求，体系又新增迭代超过8000个系统功能，针对独立应用场景，实时更新优化，紧跟各类复杂业务开展提升。

“一个手机，一个朋友。”这是陈鸿睿的创业初心，也是他在前行中不断坚持的信念。在公司上下，陈鸿睿践行“以客户为中心，追求极致的客户体验”的价值观，为客户提供线上线下超预期服务，逐渐形成了“优质服务”这一差异化优势。

2020年年初，陈鸿睿去了一趟美国硅谷。在那里，他看到了5G时代下万物互联的情景，对手机零售行业的新生态有了全新的认识。他带领公司核心团队制定公司未来5年发展战略及规划，正式提出向科技赋能型企业转型的战略规划，让“九机模式”赋能全国零售商。

陈鸿睿表示，九机正式提出向科技企业转型的战略规划，并全面启动向全国拓展，成立“九讯云事业部”，开启“九机模式输出”这一全新业务篇章，将其深耕手机零售16年积累下来的先进手机零售模式，赋能全国传统手机零售商完成数字化转型，构建行业新业态。

截至目前，陈鸿睿带领的九机已经与华为消费者BG、云南白药以及全国各地100余家头部手机零售企业建立了合作关系，超过3000家经过九机改造升级的零售门店覆盖了全国22个省份，为全国消费者提供更加优质的消费体验。

时有所需，必有所为，新时代是奋斗者的时代。这一次，新的起点已经到来。展望未来，“云南榜样”陈鸿睿充满了坚定信念。他将带领全体九机人扛起手机新零售全国化大旗，怀揣创业初心，肩负起伟大责任，用互联网思维和信息技术进一步驱动整个手机零售业的发展。

引领智能制造的
“大冶新青年”



本报记者 张依依

“80后”青年江凡，生长在潯水，创业在黄石。

2018年，江凡带着创业团队来到黄石，陆续考察了周边多个工业园区，最终选择在黄石大冶湖高新区落户，创办普罗格智芯科技（湖北）有限公司（以下简称普罗格智芯），聚焦AIoT智能物流装备及系统。

两年运作营收破亿元，缴纳税收近千万元……“80后”创业青年江凡扎根黄石大冶，不断艰苦奋斗、创新创业，致力于塑造物流科技大脑，积极研发生产智能物流装备及系统。在他的带领下，普罗格智芯深深扎根荆楚大地，从一粒“种子”长成“参天大树”，如今已成为智能装备制造区域性领军企业。

逆流而上 弥补空白

“大冶五四青年奖章”“大冶五一劳动奖状”“新黄石人”“黄石市全国产业转型升级先进个人”……在江凡30多项耀眼荣誉的背后，其实是一段勤奋坚韧、精进创新的奋斗历程。

2018年，在外打拼回到黄石的江凡，在冷静观察黄石市场、分析国家政策之后，发现黄石地区智能仓储物流行业的发展仍然相对落后，在物流设备、软件、算法水平等方面还存在技术空白。于是江凡选择逆流而上，毅然带领大家投身于仓储自动化行业，决定将普罗格智芯布局在黄石大冶湖高新区。

借助此前的行业背景，以及黄石作为全国输送之乡的产业配套集聚效应，江凡带领团队从一个不足200平方米的小库房，开始了自己的创业之路。

创业初期，江凡深刻认识到，要想填补黄石在智能仓储物流领域的技术空白并抢占市场，就需要专注研发、不断创新，脚踏实地地把核心技术牢牢抓在自己手中。只有这样，自己带领的团队才能够立于不败之地，并且在不断变换的市场中做大做强。

怀揣着“打铁还需自身硬”的坚定信念，江凡带领团队到国外企业学习技术，通过自主研发和技术攻关，实现了国外技术的本土化。在自主加工零部件的基础上，普罗格智芯推出智芯第一代仓储物流智能调度型设施设备，为后续的创业之路打下坚实的基础。

亲自带领创业团队深入市场一线，深入了解行业痛点，积极开展推广活动……经过数月的努力，江凡带领的团队终于赢得了山西某药企的一笔订单。江凡对此十分感慨：对于一家新成立的企业来讲，这笔订单来得不容易。

为了为客户提供满意的服务，从2018年12月到2019年5月，江凡与项目实施团队两人常驻现场。在这期间，江凡可谓经历了“极寒”与“酷热”。

在气温零下18℃的严酷寒冬里，江凡和伙伴们只能靠一辆小货车来往搬运设备6趟，经常把自己弄得满身冰霜；在接近40℃高温的仓库里，江凡心无旁骛地调试设备，任由大汗淋漓淌下，汗水湿透衣裤，为第二天能交付客户的订单而奋斗到凌晨。

好在，功夫不负有心人。在经过连续6个月的艰辛沉淀之后，江凡终于收到了好消息：公司41台智能导航机器人和1000组货架的智能物流场景，终于在山西某药企的

仓库成功运作起来。这份优秀的“成绩单”，不仅获得了客户的认可，同时也受到了投资人的关注。江凡对记者坦言：“这一切，都为还在襁褓中成长的普罗格智芯，注入了强大的发展动力。”

持续创新 谋求发展

随着市场的成功开拓，以及投资人注入的资金“活水”，江凡创办的普罗格智芯成功与大冶湖高新区完成签约，在大冶湖高新区创新示范园拥有了自己的生产研发基地。

在公司落户大冶湖高新区后，江凡要操心的事情就更多了。江凡说，从手续报批、厂房建设到设备采购，再到员工招聘，他事事亲力亲为。当时，江凡一边不断吸纳中高级人工智能、物联技术研发人才，以成立开发团队；一边在一片空白的厂房里，置办并调试一台台生产与研发设备，经常加班加点、废寝忘食。有时候遇到技术与管理上的难题，自己就积极与同事及合作伙伴深入探讨。

这样加班加点、拼搏奋斗的时光，无疑是“勤奋坚韧、精进创新”价值观的最好诠释。江凡对记者说，这一价值观，也是他一直以来坚信不疑的。

通过不断攻坚克难、锐意进取，江凡带领的普罗格智芯又一次获得了“一分耕耘，一分收获”的努力回报。

江凡表示，在不到两年的时间里，普罗格智芯在位于大冶湖高新区的厂房内成功开辟了3条产品线，分别是“陌阡”重载四向穿梭车系列、天板厢式二向/四向车系列和磐石提升机系列。

此外，在软件、算法水平相对落后的黄石地区，普罗格智芯超前完成了机器人调度系统、智能设备综合中枢控制系统等核心软件系统的开发。

在江凡的组织领导下，公司实现了多项科技创新，打造了一支勤奋坚韧的研发团队，形成了数据分析、规划设计、设备选型、需求分析、系统设计、系统开发、系统测试、上线追踪与运营辅导物流项目建设工作流水线。

登高望远，对标国际。2020年6月，为了能够站在更高的平台上进行公司推广，普罗格智芯将目光瞄准了汉诺威国际物流展，这也是国际范围内规格最高的物流展会。为了迎接展会的举办，从当年6月到9月这整整3个月的时间里，江凡带领研发团队，全力进行产品研发。在这180多个日子里，江凡和研发团队似乎不知疲倦，每天都奋斗到凌晨两三点。

江凡说，当时自己和研发团队全靠坚定的信念支撑。通过整个团队不懈的努力，普罗格智芯终于拿到了汉诺威国际物流展的入场券。这也意味着，作为黄石市唯一一家科技企业，普罗格智芯成功参加了全球物流装备行业最高级别的展会。在展会上，普罗格智芯还发布了120mm超薄型重载四向穿梭车机器人、CTU等重磅产品，获得良好的市场反馈。

“青年兴则国家兴，青年强则国家强。青年一代有理想、有本领、有担当，国家就有前途，民族就有希望。”在江凡看来，自己作为一名新时代的中国青年，肩负着实现中国梦的使命。

“我要将个人的理想与实现中华民族伟大复兴的中国梦相结合，做到‘心中有阳光，脚下有力量’。”江凡坚定地说。

在绿色转型中蜕变的“环保卫士”

本报记者 齐旭

绿水青山就是金山银山。从井下避难硐室到环保智能成套装备，10年间，“80后”湖南小伙刘黎明在环保行业不断寻找“绿色”突破口。作为湖南九九智能环保股份有限公司董事长，在刘黎明看来，每一次转型，都无异于再次创业，都是一场异常煎熬的坚守。

刘黎明既是“舵手”，也是“水手”，不仅带领销售团队跑市场，还亲自抓科研，攻克技术难关。在他的掌舵下，湖南九九智能环保股份有限公司已成为环保行业标杆，作为国家专精特新重点“小巨人”企业，承担国家、省部级、市级重大科技项目20余项。

“十年之内，期待公司能顺利上市，加快成长为百亿市值的企业。”凭借迎难而上、坚韧不拔的创业者精神，刘黎明正带领他的团队向着目标进发。

在转型中不断蜕变

井下作业是最危险的作业之一，在提高矿山安全生产保障能力方面，避难硐室的作用至关重要。当时是而立之年的刘黎明，发现了其中的市场机遇，于2011年成立了湖南九九矿安装备有限公司。

刚成立的两年间，公司围绕避难硐室展开业务布局，很快便通过自主研发的避难硐室产品和技术在行业内扎根。但随着国家能源结构优化、煤炭行业整体下滑，避难硐室市场开始急剧萎缩，刘黎明不得不为公司寻求第二条增长曲线。

当时，国内环保产业刚刚起步，大气扬尘治理产业崭露头角，生态环境保护的重要性日益凸显。刘黎明敏锐地察觉到，环保产业在未来将具有无限的发展潜力。

“创业项目的选择和对市场趋势的判断攸关企业的成败。”回想起



公司转型的关键时刻，刘黎明记忆犹新，“国家对于环保产业越来越重视，加上煤矿企业对于环保产品和装备的需求与日俱增，经过多次探讨和反复斟酌，我们最终选择在粉尘综合治理这一细分领域扎根。”

2013年，在刘黎明的带领下，公司开始全力投入到除霾降尘设备的研发上。同年，通过引进高科技人才，全国第一个喷雾除尘工程技术研究中心成立了。经过两年的艰苦技术攻关，公司终于在2014年推出了有效除尘率高、外形美观、安全可靠的JJPW风送式喷雾除霾降尘系列产品。

“那时，我们的多功能抑尘车可是城市环境治理中一道靓丽的风景。”刘黎明骄傲地说。九九智能环保的产品轰动了整个业界，也为刘黎明赢得了广泛赞誉。2015年他荣获长沙市科学技术进步奖、长沙市高新技术产业开发区2015年度优秀科技人才等荣誉称号。

既是舵手也是水手

随着新一代信息技术的快速发展，装备制造也迈向智能化。

2017年，刘黎明再次启动企业

战略升级，希望通过工业互联网、人工智能、大数据、云计算等新一代信息技术，为降尘装备插上“智慧翅膀”。同年，公司完成股份制改造，更名为“湖南九九智能环保股份有限公司”。

经历十余年发展，九九智能环保实现了从避难硐室领域到粉尘智能化综合治理领域的成功转型，成为大气扬尘智能治理整体解决方案服务商。如今，九九智能环保已经打造出由完整的技术、设备、解决方案组成的产业闭环。刘黎明并不满足，他要让九九智能环保成为行业标杆。在国家环保政策的引导下，刘黎明选择将钢铁焦化作为公司主营业务新的突破口。

2019年，公司在山西临汾成功中标了第一个超低排放“测控治”一体化项目。公司的工程和技术人员经过6个月的艰苦奋战，终于圆满交付，成为山西乃至全国焦化企业的一颗“明珠”。

刘黎明告诉记者，九九智能环保每年投入超过10%的营业收入用以研发数字化新产品、新技术。公司现有员工160多人，其中技术人员占比超62%。2021