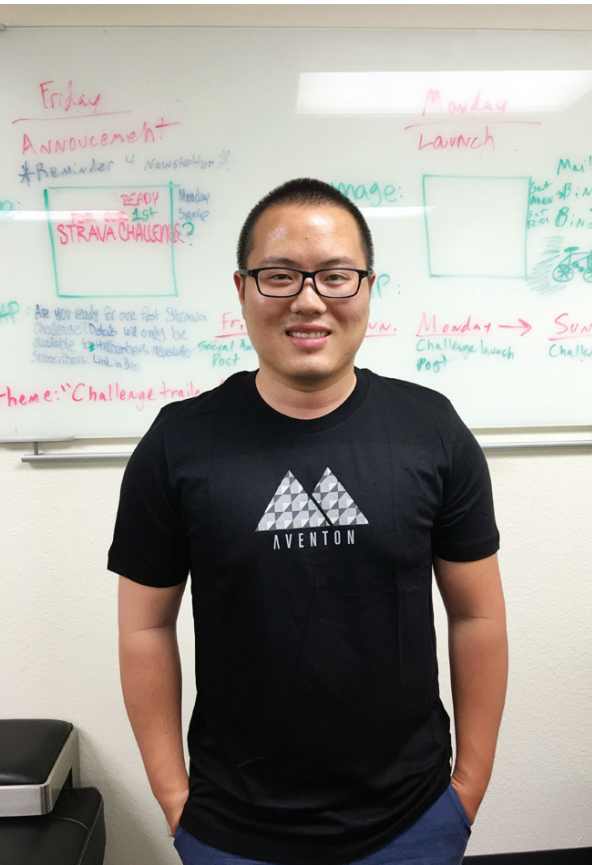




章建伟： 留美小伙的跨国创业梦

□本报记者 黄维

名片册 18

章建伟

浙江嘉宏运动器材有限公司CEO

年龄:28岁

籍贯:浙江永康

座右铭:兴趣是最好的老师

“

见到章建伟,是在他的家乡浙江永康。白白净净、彬彬有礼的章建伟,说话也是慢条斯理,言行举止甚至有些局促。不过,语言表达极富逻辑性,对任何事情都有他自己的独到看法。看得出,这位28岁的年轻人,有着丰富的阅历。

没错,从2006年留学美国至今已满十年。留学、创业、结婚、子女双全,这个10年弥足珍贵,也是收获满满。章建伟正在践行的跨国创业梦,也获得了他的父亲章加洪的点赞。

”

A 自行车奥运选手为何青睐“嘉宏体育”?

再过几天,中国自行车队的宫金杰、钟天使,即将赴巴西里约角逐奥运会。在备战的最重要阶段,她们的“坐骑”正是来自嘉宏体育的产品。

说起赞助奥运选手“坐骑”,章建伟显得特别自豪。“国家队专程找上门,说明了来意。我们在第一时间,把装备送抵了高原训练基地。运动员们反馈,‘很不错’。”“很不错”,简单的三个字,让章建伟喜出望外。这也是对他多年心血付出的最好回报。

章建伟在美国读的是加州大学洛杉矶分校,学的是经济学,2012年毕业。不过,他的业余爱好则是骑自行车。周末经常与同事、朋友骑行。正是这个兴趣,让他萌生了最初的创业梦想。

章建伟说,中国虽然是“自行车王国”,但生产的绝大多数是代步交通工具的单车,生产工艺落后、附加值也低。他做过调研,大陆的自行车出口均价不到50美元,而台湾地区则已超过500美元;大陆至今还没有一个世界品牌……经济正在迅速崛起,自行车市场、尤其是中高端的运动自行车,理应有着广阔的空间。这是章建伟坚信的。

学业有成的章建伟,毕业后留在美国,开始创业。他看中的是美国相对公平的创业环境,以及世界一流的研发水平。而父亲的提议,让章建伟找到了最佳的发展契机——研发设在美国,生产基地放在中国,以实现资源整合、优势互补——只是,章建伟更忙了,他像个“空

中飞人”,每年多次往返于两个国家。

章建伟十分注重品牌建设。他目前专注于做“固齿车”,这是运动自行车中的一个小众产品。他的理念是“既然要做,那就要做到极致”。他在美国的研发总顾问,是1996年亚特兰大奥运会、2000年悉尼奥运会,两届奥运会场地车比赛的工程师,甚至还参与过大飞机机翼的设计。在他的帮助下,章建伟的自主品牌“aventon”已经成功面世。在美国顾问的一次次技术指导、调试改进下,性能、美观度、实用性、轻量化,以及强度等等指标,正日趋完美,也越来越接近世界水平。

也正是这个“接近世界水平”,让中国自行车队不远千里,找到了远在浙江的“嘉宏体育”。

C “任何行业,都必须搭乘‘互联网’这趟快车”

章建伟对他的行业前景,有着清醒的认识。他认为,一是靠品牌,二是靠市场。市场空间很大,哪些是目标对象、信息如何对称、产品如何抵达,章建伟说:“任何行业,都必须搭乘‘互联网’这趟快车。”

最初,章建伟致力于传统的销售模式,重点放在欧美市场,如在西欧拥有300多家经销商。眼下,美国的销售份额占40—50%,欧洲为30—40%,其余的为中国市场,份额恰恰是最少的。这种传统的销售模式,让章建伟感到了压力。这种压力来自于互联网销售渠道的挤压。这也是他打算在销售模式上迅速转身的缘由。

章建伟表现出的果敢,远比他的年龄要来得老成。想到就做,做了就要做好。目前,他已经在美国建立了一个销售系统,销售业绩、库存数量、消费者评价等等,都十分透明。借力互联网的销售渠道,让章建伟对行业前景更具了信心。

章建伟预测,中国的运动自行车爆发点将出现在2030年左右,预估公路车比山地车的市场空间更大。因此,他已开始着手布局中国市场。除打算在上海等大城市设立办事处外,互联网销售这条路子也很快会在中国打通。他坚信这又将是一处富矿。两个月前,章建伟从美国回来时,就带来了美国同事,专门用来培训客服人员。

B “创二代”如何更好地接力“创一代”?

章建伟的跨国创业梦,还是一个“创二代”接力“创一代”的典范。

章建伟的家乡永康,素以“五金之都”闻名遐迩。他的父亲章加洪,上个世界九十年代就已经在五金行业立足。到了七八年前,突然变得十分茫然。“我没有什么文化、行业竞争又十分激烈,能力不足、经营管理能力有限,何去何从,深感恐惧。”面对记者,这位年届知天命的父亲如是坦陈当时的心境。

这时,儿子站了出来。他把美国的留学经历,与他的骑行爱好,以及经济学的专业知识,凝聚起了最初的创业梦想。他告诉父亲,“美国自行车运动风靡,市场前景看好。5—10年后的中国,也会呈现出这样的火爆场景,况且中国有着比美国多出几倍的人口。”

短短几句话,儿子把老子给说服了。2012年,半辈子从事五金行业的章加洪,携手儿子华丽转身,投身以运动自行车研发、生产的体育产业。

转型升级需要魄力,更需要胆识。章家父子俩的联手与齐心,让很多问题的考虑更为周全,由此每一步都走得更踏实。章建伟的主要精力,用于品牌的建设、产品的研发上,除了高薪聘请顶尖的技术顾问团队,他甚至在美国拥有一支车队,十多个年轻人都是专业选手,每年至少参加4场重要比赛,包括大名鼎鼎

的“红钩赛”,机票、住宿、参赛、奖金,所有的费用都由他支付,这是一笔昂贵的费用,不过章建伟说“值得”,他需要在实战中听到最直接、最中肯的意见或建议,以此不断改进他的产品。

而章加洪则自愿退居了幕后。现在,他是儿子的“助手”,打理在国内的生产基地。他们的大本营,从家乡永康

搬到了邻近的缙云县,两地相距三四十公里。目前,厂区占地2万多平方米,有100多个工人。短短数年,产品质量实现飞跃进步,目前的车架售价达到300—400美元,整车则是500—3000美元,是国内平均售价的十倍甚至几十倍。2015年,章建伟的公司实现销售额近8000万元。



2016年4月红钩赛纽约站,章建伟和西班牙3届RHC蝉联女子冠军合影。

Q&A

记者:你对自行车运动有着怎么的情结?

章建伟:我从小爱好这项运动,到美国留学后,可谓是痴迷程度。我所从事的这个体育产业,就是兴趣与事业的结合。回到中国,从我居住的永康到工厂所在地缙云,只要时间允许,我都愿意骑车来回,而不是开车。

记者:中国的运动自行车市场前景,你是怎么看的?

章建伟:中国的经济发展很快,体育消费的意识也越来越强。市场空间应该很大。相比较于美国,发展这项运动基础设施的改善是最重要的一环。比如,当前中国的城市、乡村,真正可以用来开展自行车运动的场地设施十分短缺,这将是阻碍发展的一块短板。

记者:你对你的事业,有怎么的规划?

章建伟:我对企业的发展,永远有个“三年计划”,研发、测试、推广。这三个阶段环环相扣,周而复始,急也急不得。希望通过三年为期的循环,不断让企业发展壮大,永不停步。