

贝贝网CEO 张良伦：

一匹奔跑的“千里马”

本报记者 沈慧



检修大师何满棠：

31年练就指尖神技

本报记者 张建军 通讯员 沈向

在供电系统，广东电网公司东莞供电局变电管理二所检修一班班长何满棠的名声着实不小。他的“看家本领”是可以抛开力矩扳手，仅使用普通工具扭螺丝，而扭出来的螺丝经过仪器的测量，扭矩均在国家标准之内，与使用力矩扳手无异。

今年48岁的何满棠在检修一线工作了31年，扭螺丝也扭了31年。经常有徒弟问老何，天天扭螺丝能有什么出息？可老何总说，再小的工作想干精也不容易。或许，这就是老何练就指尖神技的秘诀吧！

神奇的手感

何满棠将自己31年的工作生涯分成3个阶段：第一个10年是学习阶段，第二个10年是教徒弟阶段，第三个阶段是策划培训，提升整个电力系统的变电检修水平。

变电检修班主要负责检修变电站里的各种设备，每个变电站里的变电设备数量众多，检修起来，需要用到钳工、电缆等多方面的知识，十分复杂。

何满棠告诉记者，自己刚进检修班时，主要是跟着当时的技术“大咖”——师傅袁陶学习各种技能。袁陶对自己的弟子毫不藏私，将一身本领都教给了何满棠。好学的何满棠又跟着检修班的钳工、电缆等方面的技术能手进行了专门的学习。这一学就是10年。何满棠告诉记者，学艺10年后，自己就开始带徒弟，一直带到现在。

变电设备都是靠螺丝连接，各种设备都会用到螺丝。这些螺丝依据材质、作用、强度等来区分，种类超过100种。而每一种螺丝拧紧时用的力道大小，也就是扭矩都有不同的国家标准。

在一个用于教学的隔离开关前，何满棠指着一个约16平方厘米平面上的4颗螺丝告诉记者：“这种螺丝是热镀锌，强度是8.8级，平面是铝合金的。4个螺丝在开关工作时是要过电流的，需要考虑螺丝和平面的膨胀问题。按规定，这个螺丝的扭矩是20牛·米左右。”他用扳手将螺丝扭松，接着又扭紧，然后拿出一个力矩扳手，规格设置在20牛·米上。刚一用力，力矩扳手就发出了声音。何满棠告诉记者，力矩扳手发出声音证明这个螺丝的扭矩就是20牛·米。

参加工作31年来，何满棠扭过的螺丝超过20万个。现在的他凭经验，就能判断出不同螺丝的材质与对应的扭矩，而且用普通工具扭时所产生的扭矩均在国家标准范围内。

这样的技能是怎么锻炼出来的呢？何满棠告诉记者，在上世纪90年代，一个力矩扳手的价格要9000多元，基本相当于自己一年的工资，即便是单位里配备的力矩扳手也很少，所以，他就自己琢磨，不断尝试，再进行总结，这才有了“手感”。

消失的缺陷

何满棠的检修神技不是等闲得来。打开何满棠的邮箱，里面满满的都是技术交流邮件。这些都是他与广东，甚至全国各地兄弟单位的专家们“切磋”技艺的记录。

徒弟们告诉记者，虽然何满棠已经是

检修界的大师了，可平常还是会通过各种途径搜集千奇百怪的缺陷问题，回来再一个个仔细去研究。

在工作现场，他不仅是个动手者，还是个“问题学生”——问老师傅、问同行、问厂家，直至清楚机械每个部件、每粒螺丝的作用。

记者从他的“技能专家申报表”上看到，在近5年的主要工作实绩一栏中，满满地写着52个项目，每一个都是让人望而生畏的“硬骨头”。

30多年来，他见过各种类型的缺陷，如今已极少碰到何满棠没遇见过的缺陷。就因为他执着的钻研精神，供电局职工甚至给他起了个“牛皮菜”的外号，因为他每每遇到难题，总会不眠不休地埋头研究，这股韧性十足的“牛劲”也使他在专业的路上越钻越深。

“控制不了设备缺陷，就被缺陷控制了。”何满棠认为，要扭转电力设备“主治医生”的角色、成为电网的“保健医生”，电网才更安全。例如，他发现日常断路器隔离开关发热是缺陷的问题所在，他便要求大家抓紧设备停电的时间进行维护。此后，设备故障率下降了46%，抢修的次数也由原来每月10多起减少到现在每年10多起。

2014年4月，一场突如其来的复电战役打响。何满棠全身心投入抢修复电和分析工作，顶住巨大压力及时研制出一种快速处理装置，极大优化了电力设备检修的处理流程，为快速复电节省了近10天的时间，为电网挽回了巨大损失。

数据显示，截至目前，何满棠所在的东莞供电局变电检修部门已经安全运行超过10000多天，刷新了南方电网公司班组安全的最高纪录。

传承的精神

如今，“扭螺丝”的检修精神在何满棠的弟子身上也得到了传承。何满棠担任班长20年的变电检修一班，是东莞供电局变电管理所最早成立的一个班组，更是出了名的“人才班”，在各级技能大赛中屡创佳绩。

去年，在贵州举行的变电检修技能竞赛上，主办方出的考题是诊断隔离开关故障，然后将开关完全拆解，排除故障，再组装好，时间是2个小时，何满棠的一名徒弟就参加了这项团体赛。

何满棠告诉记者，可别小看这个考题，组成隔离开关的零件超过500个，拆解和组装这500个零件的工具需要上百种，而且什么零件用什么工具、每个螺丝的扭矩都有规定，每个螺丝垫片的正反面都不能错。

最后，何满棠的徒弟所在的团队顺利获得了第一名。

与每一位老师傅一样，技艺的传承是何满棠最关心的问题。而何满棠更希望，传道，更要传心，希望检修精神能够通过技艺传承下去。

就像何满棠在一次宣讲中所言：“技能是干出来的，越是艰苦就越能提升能力，我希望有志培养自己专业技能、锻炼自我品质的同事们能用心去体验检修精神，加入到我们的队伍中来。检修精神是一种品质，失传了可惜，特别需要年轻人来传承和发扬光大，我等你们来。”那一刻，台下的掌声经久不息。



人生载笔

年轻的面容，随意的打扮，贝贝网CEO张良伦看起来就像个在高校里搞科研的年轻人。

“折腾吧，趁我们还年轻。”这是张良伦在分享他的创业史时，对学弟学妹们说的一句话。大学时发传单做家教、售卖二手电子产品，23岁读完硕士到阿里巴巴工作，两年后辞职创立米折网，不久又“另起炉灶”创办贝贝网，上线9个月便估值近10亿美元……“85后”张良伦身上似乎总有使不完的劲。

“这样下去，我怕离梦想越来越远”——

凭借着敢打敢拼的闯劲和与众不同的思维角度，张良伦入职仅两年便成为企业里的“明日之星”。可就在此时，他却辞职了。他担心，这样继续下去会太安逸，亦怕混得越好梦想越远，因为那时再离开，要舍弃的会更多。

张良伦初次接触电商，纯属偶然。那时，还在上学的他已经按捺不住经商的念头，就在学校里兼职做数码品牌代理。可一张张发传单效率太低，于是，他就自学编程做网站，把代理商品挂上去。“没承想，从此一发不可收拾。”到2009年从华中科技大学信息与通信工程研究生毕业的时候，23岁的张良伦在学校已是颇有名气的“小老板”了。

新的人生考验如期而至：是按照大多数人的生设定，选择与专业对口的企业当一名IT男；还是到貌似不完全对口的阿里巴巴历练，积累更多的商业知识？

张良伦毫不犹豫地选择了后者，尽管这意味着此后至少一年内，每个月要少拿5000元的薪水。“决定做什么远比决定不做什么来得有价值，创业是从大学甚至更早之前就决定好的事。”张良伦说。

为期两年的职业生涯就这样拉开了序幕。初入阿里巴巴，张良伦名义上是个产品规划师，其实只是给产品经理跑跑腿、打打杂的小角色。但离职时，张良伦已成为阿里巴巴高级产品经理，负责旺铺这样的核心产品线。用他自己的话说，一年职务连升两级，他就是传说中的“明日之星”。说完，张良伦自己也忍不住大笑起来。

在阿里巴巴，“小人物”张良伦“一炮而红”缘起阿里旺铺。那时，付费会员才能开通旺铺，张良伦却认为旺铺应该免费，理由是让更多用户使用，产品才有黏性，后续各

种功能收费才更容易。

这个想法一提出，立即遭到付费部门和众高层反对，因为旺铺付费收入对于当时的阿里来说还是相当可观的。可张良伦没有放弃，他顶着巨大的压力，一位一位高管找，一个一个部门跑，一次一次尝试说服。最终，张良伦赢了，而事实亦印证了张良伦的设想：旺铺免费之后，旺铺产品线收入不降反升。

前途已然明朗，张良伦却辞职了。他担心，这样继续下去会太安逸，亦怕混得越好离梦想越远，因为那时再离开，要舍弃的会更多。事实上，为离梦想更近一步，张良伦大学时曾辅修了工商管理学位。

2011年，怀揣20万元启动资金，张良伦开始了自己酝酿已久的梦想——创办米折网。这是一家专注于网购省钱的电商导购平台，最初的想法源于2010年开放的淘宝平台。张良伦发现，只要把用户流量引到米折的平台上，再跳转到淘宝促成交易便可赚取佣金。

接下来的一切向着预期发展：上线仅10天，日佣金破万元；不到1年时间，月销售额超过1亿元；2012年5月，获得全球知名风投公司IDG资本千万级投资……2013年，米折网在一众返利平台中脱颖而出，张良伦也攀上了人生的第一座高峰。

凭借着米折网的大获成功，张良伦成功跻身《福布斯》发布的“中国30位30岁以下创业者”榜单。

这一年，他26岁。

“没做那么多事却赚这么多钱，应该感到惭愧”

2013年，创办仅两年的米折网在一众返利平台中脱颖而出，但张良伦心里却开始发慌，因为“这个钱赚得太容易了”。果真，不久之后，各类返利网站大批涌现，米折网急转直下。最好的防守是进攻。张良伦很快摸索出一条以用户为核心的C2B之路，米折网迎来了新的发展机遇期。

“在家坐着数钱的日子”来了，张良伦心里却开始发慌。“没做那么多事却赚这么多钱，应该感到惭愧。”每个季度开会，张良伦总会和管理层一遍遍地重复着，在他看来米折网的成功是不安稳的，因为“这个钱赚得太容易了”。

事实证明了张良伦的预感。随着各类返利网站的涌现，阿里巴巴、京东等一度排斥与返利网站合作，甚至用技术手段堵住了返利网站接入自身平台的通道。

前途看似晦暗，可张良伦依旧没有放弃，他认为，最好的防守是进攻。经过一次

次商讨，很快，张良伦摸索出一条以用户为核心的C2B之路，米折网开始向女性特卖平台转型，月销售额迅速突破5亿元，并在2014年6月完成3000万美金的B轮融资。

就在顺风顺水之际，张良伦又作出另一惊人决定——创办母婴电商贝贝网。

这样的念头并非心血来潮。彼时，张良伦的合伙人都佳杰的太太怀孕了，夫妻俩经常因为购买母婴产品伤脑筋，而这也更加坚定了此前时常盘旋在张良伦脑海中的想法：中国互联网的生力军“80后”“90后”逐渐步入婚姻和生育年龄期，昔日“剁手族”正相继完成妈妈角色的转变，母婴行业有足够大的市场空间，且尚未出现“领头羊”。

天时地利人和似乎都已具备。“年轻妈妈们在家中常常掌控着消费大权，能不能对她们再提供一些更深层次的服务？”张良伦认为他一直等待的时机到了。

但“另起炉灶”谈何容易？为不影响米折网的正常工作，2014年，贝贝网成立时，张良伦只拿出极少的资金，抽调了六七个人投入奋战。“很难想象，一个月时间这支团队竟然写了10万个代码。这意味着什么？相当于一个月完成米折网过去几年干的活。”张良伦说。

命运似乎格外眷顾这位年轻人。由于独特的商业模式和准确的时机把握，上线仅9个月，贝贝网估值就近10亿美元。2015年，贝贝网GMV(商品交易总额)达到40亿元，相较张良伦当初对投资人承诺的20亿元翻了一番。

“未来十年，要成为这个行业最好的公司”

两年前，电商圈还流传着“垂直必死”的魔咒，可张良伦却一门心思想做母婴市场。因为“梦是自己的，未来是造出来的，我希望所做的是有社会价值的”。就这样，今天中国最大的母婴电商平台——贝贝网诞生了。对于母婴垂直电商市场“十分天下有其七”的骄人成绩，张良伦称“刚刚及格及格”，因为他的目标是做这个行业最好的公司。

很难想象，今天光芒四射的贝贝网在创立之初遭遇了多少困境。

两年前，母婴行业刚刚起步，而那时的电商圈正流传着“垂直必死”的魔咒。“淘宝、京东已经如日中天，垂直电商还能有多大机会？”“简直是以卵击石！”不仅外界，就连米折网内部也一度争议四起。

“梦是自己的，未来是造出来的，我希望所做的是有社会价值的。”遭受非议那段时间，张良伦在微博这样写道。

不过，相较于流言，张良伦坦言，更大的挑战来自品牌商。在张良伦看来，要保证产品质量赢得消费者信任，唯有“品牌直供、自采自销”，因此，贝贝网在成立伊始就定下与品牌直签合作的“规矩”。

可网站刚刚成立，一无资金二无渠道三无人脉，品牌商凭什么要跟你合作？没办法，硬着头皮也要上。开着车，抱着一摞宣传传单，照着列出的名单挨个敲门……张良伦已记不清那段时间究竟如何“求爷爷告奶奶”，只知道最后功夫没有白费——软磨硬泡下40个品牌商答应“试试看”。

关于贝贝网的商业模式，张良伦有自己的一套想法：贝贝网的主要盈利品类是非标品，为了提高效率，他们无意自己“碰货”，更无意自建物流，只负责挑选供应商，然后由贝贝网的买手去挑选产品，以“限时闪购”的方式展示产品，并提供交易平台完成交易。

就这样，在一千人等的“注视”下，贝贝网开了张，此后便像“开了挂”般迅猛发展。目前，贝贝网月活跃用户超1000万，成为继淘宝、京东、唯品会之后为数不多的千万级月活跃用户的电商APP。而在去年底完成由今日资本主投的C+轮融资后，今年6月，贝贝网再次宣布完成1亿美元D轮融资，投资方为新天域、北极光、高榕资本和今日资本等投资机构。

事实上，这已是今日资本“掌门人”徐新连续第3次、高榕资本创始合伙人张震第4次投资贝贝网。“张良伦是一匹奔跑中的千里马。”徐新如是说。张震也曾称，投资贝贝网很大程度上是因为“颜值”，更因为“赌人”。

结果大部分人都已知道。作为中国最大的母婴电商平台，目前，贝贝网占据了母婴垂直电商领域70%的市场份额。但对于眼下的这一成绩，张良伦称“刚刚及格及格，65分”。他说，今年贝贝网的GMV目标是100亿元，未来10年要成为这个行业最好的公司。