

让更多家庭从买玩具变为租玩具——

## “玩具超人”刚两岁

经济日报·中国经济网记者 余 颖



全职妈妈陈磊的女儿2岁半了。跟所有的父母一样，她很舍得为孩子“投资”。去年，她家早教班课时费就花了1.6万元，但是她没有花钱给孩子买过一件玩具。

“我家娃去年的玩具都是在玩具超人上租的，费雪的豪华钢琴乐园、小泰克的滑梯、蹦床、小厨房、电动车，加起来差不多有50件。”陈磊算了算，如果买这些玩具，价格绝对超过2万元，“我用玩具超人，一年可以租12次玩具，每次租3件，会员价才2000多元”。

最关键的是，孩子玩腻了的玩具可以及时收走，不用堆在家里占地方。

真需求：

## 一个为处理玩具头痛的爸爸找到了创业“痛点”

玩具超人精选市面上最受认可的玩具，按照宝宝的年龄喜好、玩具类型大小、锻炼能力进行专业划分，分类推荐

玩具超人创始人、CEO徐舒说：“这是一个有真实需求的市场。”徐舒的语速很快，可见想得很清楚：“孩子长得快，玩具淘汰速度也快。像我家里孩子出生后，别人送了很多玩具，家里人也买了很多，但是像爬行垫、健身架这样的玩具，几个月后就沒用了。”

“几百元、上千元买的玩具，扔掉吧，太可惜，送人吧，又不太合适，堆在家里实在占地方。”徐舒意识到，玩具分享可能就是创业者常说的“痛点”。

走访了几个早教机构的玩具租赁柜台后，徐舒更加确定，确有家庭需要玩具租赁。只是过去的玩具租赁都是做线下，柜台租金贵、人工成本高、辐射区域小、玩具可选择少、消毒卫生没有保障，很难成规模。

徐舒从清华大学毕业后，在百度产品经理岗位上锤炼多年，他明白互联网的力量足够改造一个行业，“更妙的是，分享经济的风口起来了，我们不需要花太多成本就能让市场接受分享玩具的理念”。

2015年，徐舒拉着几个有玩具和幼教行业背景的伙伴，成立了玩具超人，打出了“宝宝玩具放心租”的口号。他创业的消息传开后，投资人通过各种渠道找上门来，很快敲定了一笔数百万元的天使投资。

拿着这笔钱，在幼教专家的帮助下，玩具超人精选了市面上最受认可的玩具种类，按照宝宝的年龄喜好、玩具类型大小、锻炼能力进行专业划分，有锻炼大运动的投篮架、滑梯、蹦床，也有锻炼精细动作的积木、保龄球，还有开发智力的磁力片、音乐桌，加起来超过8000件，基本都是乐高、费雪、小泰克、伟易达、托马斯等知名品牌的产品。而且，他们针对不同年龄的孩子，分类推荐适合的玩具。



玩具超人的仓库里整齐地摆放着各种大件玩具。  
本报记者 余 颖摄

几乎没费什么力，徐舒就在小区邻居中发展了不少用户。“1006元的磁力片积木一天租金只要5.2元”“1625元的豪华钢琴乐园18.9元一天”，朋友圈、妈妈群里，很快出现了用户的自发推荐。

李晶就是在一个熟悉的妈妈群里看到了玩具超人的，正苦恼该给女儿选什么玩具的她一下就被动了心，“我只要按照玩具超人的推荐，在女儿的年龄段里挑玩具就行，节省了很长时间”。

用了玩具超人，李晶才知道，品牌玩具贵有贵的道理。“女儿3个月时，我租过一个费雪的声光安抚投影海星，能在屋顶投射出海底世界。”李晶喜欢跟孩子一起躺在床上看，觉得很奇妙，“拉着孩子的手一起放在投影的灯光里，然后我们的手就变成彩色的，孩子特别喜欢”。

等孩子玩腻了，李晶就租新的玩具。一年下来，她租过摇椅、健身架、音乐摇铃，有的玩具孩子能玩一个月，有的玩具孩子碰都不爱碰。“我家里只有50多平方米，如果放这些玩具，连站的地方都没了。”李晶指给记者看。

“玩具超人每件玩具租期是两到三周，最受欢迎的是滑梯、蹦床、厨房这样的中大型玩具。”后台的数据告诉徐舒，中国家庭真的很需要短期的优质玩具租赁服务。这也就不难理解，为什么玩具超人能够在完全没有市场推广的情况下，做到日活跃用户十几万，而且，已经赚钱了。

会算账：

## 一个知道该把钱花在哪些刀刃上的企业才能盈利

不收运费，不收押金，几乎同样的年费，损失零配件通常也不要用户赔偿。玩具超人的思路是做好了用户体验，从商户身上挣钱

“解决用户真实痛点，背靠万亿级亲子消费市场，

发展一个用户能持续消费好几年，玩具租赁有前途。”起源资本创始人冉立之是玩具超人的天使投资人。当初，他跟一位成功企业家聊天，问对方如果重新创业，想做什么行当，对方回答说玩具租赁。这让冉立之来了兴趣。

“我考察了市面上几家类似的企业，看上了徐舒团队的背景和执行力。”冉立之认为，玩具租赁比电商还复杂，涉及商品采购、清洗、配送、回收、支付、信用等各个环节，账目必须算得很清楚才能盈利，“而在我考察的企业中，徐舒对每一个环节的成本把控是最清晰的”。

的确，徐舒很清楚该如何打造一个用户喜欢的APP，也知道该把钱花在哪些刀刃上。

成立两年了，玩具超人一直窝在大钟寺一栋老旧的办公楼里，徐舒的座位就在十几个员工中间，把两个员工“赶出”唯一一间会议室，才腾出地方接受采访。

“我们的技术人员比较多，他们工资高。”他不介意地笑笑，转而直接发问，“用过我们友商的产品吗？”听到记者吐槽友商的服务体验不佳，他就笑了，“因为他们要收你邮费吧？”

为了解玩具租赁，记者提前体验了玩具超人和另外一家玩具租赁平台。作为被“包邮”宠坏了的网购爱好者，记者实在不能接受另一家每次30元的快递费，虽然使用代金券后，实际上免运费，但心里总是不舒服。跟群里的妈妈们交流后，大家都反映不喜欢“邮费30元”的设计，“万一哪天我要多配送一次呢，还收我运费”。

玩具超人则在会员卡中突出了“免邮费”，不管是3个月899元、配送3次的季卡，还是1年2999元、配送12次的年卡，全部免运费。对那些可能要多配送几次的会员，玩具超人则设计了升级包，多换一次玩具39元，3次99元，同样免邮。日租用户在达到一定金额后，也会包邮。

另一项贴心设计是免押金。玩具损耗高，通常会收取与售价相应的押金，记者曾经试着选过两件玩具，押金高达1800元。幸好玩具超人支持会员用户免押金服务，并且是支付宝官方推荐的玩具租赁服务，芝麻信用分650分以上的用户可免押金，才省了这笔“巨款”。如果真要付押金，消费者心里多半也不痛快，或者干脆就不租了。

不收运费，不收押金，几乎同样的年费，损失零配件通常也不要用户赔偿，那玩具超人怎么赚钱呢？

“首先，所有的会员费与配送次数都是经过精心计算的，保证能盈利。不过，我从一开始就没打算从消费者身上挣钱。”徐舒说，玩具超人的思路是做好了用户体验，从商户身上挣钱。

现在已经有好多玩具厂商主动找上门，希望将产品交给玩具超人出租，有的是想测试用户喜好，有的就是想打开知名度。也有一些早教机构上门谈合作，希望借玩具超人的用户量做营销。

不过，因为不想损害用户体验，这些合作还在探讨中。“我们有现金流，年卡会员费和日租金足够玩具超人活下去，而且新的融资也即将到来。”徐舒认为，现在的任务还是巩固市场，做大做强。对他来说，商业变现，就是一瓶已经埋在自家院子的酒，发酵时间越久，启封之日滋味越醇厚，等等也无妨。

“笨”办法：

## 一个给每位新用户写问候卡的CEO打动了消费者

共享玩具对安全、卫生的要求特别高。玩具超人有7道消毒工序，让玩具比自己家洗得还干净，让用户安心、暖心

跟共享汽车、共享单车比起来，共享玩具最特殊的一点，是它的服务对象——孩子。

“孩子随时会把玩具往嘴里塞，对安全、卫生的要求特别高。”徐舒自己的孩子也用玩具超人，“我们的消毒做得很到位，我放心”。

眼见为实，记者专门赶到玩具超人位于北京南六环外的消毒仓库看个究竟。一进门，正赶上身穿卫生服、戴着卫生帽和口罩，只露出一双眼睛的工作人员，搬着一箱玩具进了一间小屋。屋里，4个跟她一样装扮的人正对着玩具又喷又擦。

“她们先用酒精消毒，再用无残留的婴儿专用安洁消毒液。”仓库负责人徐硕告诉记者，这个屋里进行的是消毒的第一个环节，先用消毒剂擦拭玩具表面，去除缝隙里的杂质。接着，玩具会被送到隔壁的房间，接受140摄氏度蒸汽高温消毒和臭氧、紫外线消毒，加起来有7道消毒工序。

“我们一个月光安洁消毒液就要用20大桶。”徐硕打包票说，“比自己家洗得还干净”。

他的话，在陈磊那里得到了验证。她曾租过一个赛车轨道，跟朋友家的一套拼在一起玩，结果发现朋友家那套反而脏得多，缝隙里全是灰和油迹。

在配送环节，玩具超人也不敢偷懒。他们是同类企业中第一家，在很长一段时间里也是唯一一家，由育儿师送货上门的。

王红梅就是一名玩具超人的育儿师。每天早上6点，她会跟几位同事一起，分别搭乘金杯车从仓库出发，将本区域内客户预订的玩具送上门。

记者注意到，进门时，她戴上了鞋套，撕开密封的玩具袋后，她拿出一袋婴儿湿巾，擦干净手，才接触玩具。“玩具都是消过毒的，但车里总是不干净，我们的手接触了外包装，如果直接拿玩具，不就又污染了。”王红梅一边解释，一边组装玩具。



工作人员正在给玩具进行专业消毒。

本报记者 余 颖撰

在玩具超人工作的两年中，她去过普通的工薪家庭，去过别墅豪宅，帮助用户安装玩具，清点配件，还指导家长们如何陪伴孩子游戏，有时甚至要开导有产后抑郁症的妈妈。“公司专门培训过我们，所以我们叫育儿师，不是快递员。”她很自豪地说。

签收完毕，她递给记者一张新用户问候卡，说是CEO亲笔写的。果然，上面是徐舒一个字一个字写下的问候，而不是复印的。

“我每天能写几十张呢，有时开会的时候也在写。”徐舒承认，在打字、复印普及的年代，手书是个笨办法。其实，育儿师送货，严格遵守7道消毒工序、不收运费，都是大幅增加成本的笨办法，却是让用户安心、暖心的好办法。

这套笨办法，让陈磊和李晶爱上了每月给孩子送玩具的玩具超人。作为母亲，她们惊讶于玩具超人带给孩子的变化。李晶的孩子只有1岁多，她发现自己孩子的运动能力比较强，“不知道是不是因为她从小玩的运动玩具多。”陈磊也有意外发现，“我女儿跟小伙伴玩的时候不太会执着于抢玩具，她很容易理解这些玩具是要大家一起玩的”。

“分享经济从娃娃抓起。”徐舒相信，当分享的理念深入人心，玩具租赁自然会被父母们接受，“我已经不太需要反复跟别人解释为什么要租玩具了，所以今年玩具超人会把重点放在完善服务体系、巩固市场优势上，比如目前育儿师配送服务只在北京地区提供，外地则是物流送货上门。我们正在招募团队，准备在外地建立分仓，也提供育儿师配送服务”。

“我认为玩具租赁会成为玩具消费市场的重要补充渠道，最大的可能是，父母们会考虑租贵的、玩的时间比较短的玩具，自己买一些玩的时间比较长、价格便宜的玩具。”冉立之也用玩具超人给自己3个月的宝宝租玩具。他把玩具超人比作亲子消费中的共享单车，“就像共享单车没有出现之前，有的人几乎不骑车，没用玩具超人之前，我也不知道，原来孩子可以玩那么多玩具”。



## 创业者言

● 创业过程中，不要盲目追逐所谓风口和赛道，要记住能造浪的永远是企业家自身

● 寻找到自己真正的热爱，以初恋般的热情和意志投身其中，耐得住长久寂寞的等待，也许有一天，你会发现你不知不觉成就了某种事业

海口市新城镇斌腾村是一个集火山风貌、自然风光和人文景观的古村落。树木密布，鸟语花香，具有海南村庄的普遍特点。由于位于海口火山口羊山地区，村内村外到处可见蜂巢状的火山石和黑褐色土壤。

独特的自然风光使得斌腾村打造文明生态村、美丽乡村有天然优势，然而，四处遍布的火山石成为斌腾村的生态“短板”，阻碍村民发展农业产业。

“从实际出发，因村创建”，这是海南省以及海口市提出的建设文明生态村的原则之一。斌腾村从实际出发，引进石斛产业，全村人利用生态“短板”走出一条致富路。

斌腾村石多土少，地势起伏不平，难以涵养雨水，不适应传统农业生产，而最适合种植经济作物——石斛。“以前不知道石斛，根本就没见过。”斌腾村村民李和说，因为村子地处羊山地区，大部分是不适宜种植普通农作物的石头地，村民们种得最多的就是瓜菜和甘蔗。

石斛对村民来说新鲜，是因为它是村里的“新成员”。2013年，海南石斛健康产业股份有限公司技术团队第一次把这种植物带到斌腾村，尝试将内地金钗石斛种植、生产技术嫁接在火山石上。

“我们家院子也种，就挂在墙上长，不占地方。”李和说，石斛的花期是在三四月份，石斛开花时很是好看，“看着一朵朵紫白色的花从石头里长出来，就像是石头也有了生命一样。”依附于特殊地貌火山石上长出来的石斛，也让村子变得更加美丽。

种植成功后，斌腾村第一次有了产业支撑。全村118户村民，除去外出务工的之外，其余113户村民全部加入石斛种植专业合作社。

“在家门口打工既能照顾家庭，还能赚钱。”斌腾村村民朱红梅和丈夫以前都在海口市市区打零工，每个月除去房租和日常开销几乎存不下钱，回村到石斛种植专业合作社做工后，两人每月工资5500多元，加上去年底入股分红，一年能存3万多元。

海南石斛公司总经理彭贵阳告诉记者，我们以“公司+专业合作社+农户”的模式在村里推广种植野生石斛，组建农业专业合作社进行统一管理。农户不但可以现金入股，拥有符合合作社种植石斛条件的土地的农户还可以利用土地使用权入股。海南石斛健康产业发展有限公司承诺，获利后，首先提取净利润的5%用于村内60岁以上老人养老和孩子上学，提取净利润的5%作为合作社公积金，剩余净利润的90%按照股权比例分配。

在2017年初举行的海口优质农产品优农联盟竞拍中，羊山地区的1万斤石斛鲜条3分钟被订购一空，每斤成交价400元。按此价格，亩产值可达24万元，昔日的火山石也因此变成了当地村民喜爱的“金疙瘩”，金钗石斛帮助农民实现了“点石成金”。受益的不仅是斌腾村，如今，在海口市羊山地区普遍开展了石斛种植产业。

## 短 讯

## “十三五”闽宁扶贫协作规划出台

本报银川7月19日电 记者拓兆兵 许凌报道：福建省和宁夏回族自治区今天在银川举办新闻发布会，公布《“十三五”闽宁扶贫协作规划》。闽宁扶贫协作是东西扶贫协作的典范，规划的出台将推动闽宁扶贫协作向更高层次发展。

《规划》由三大部分共8章组成，总结了20年来闽宁扶贫协作的突出成就和实践经验，分析了当前形势与任务，分别从拓展产业协作、深化人才交流与公共服务领域合作、推进闽宁镇建设和建设“四区一村”等方面规划了推进闽宁扶贫协作、促进精准扶贫的有效途径和重点工程。为了保证执行效果，该《规划》还提出了强化完善联席推进机制、结对帮扶机制、产业带动机制等六项机制的具体途径，明确了组织协调、总结宣传、评估考核等三方面关键措施。

## 中央及行业媒体广西行活动启动

本报南宁7月19日电 记者崔国强报道：中央及行业媒体广西行主题教育活动今天在广西壮族自治区南宁市启动，来自37家中央及行业新闻单位的青年编辑记者参加启动仪式。

青年编辑记者们将奔赴广西省百色市、河池市东兰县学习调研，通过走进革命老区、红色故土，与老区人民同吃同住同劳动，了解当地群众生产生活状况，重温党的光荣革命传统，见证革命老区的巨大变化，同时通过认真学习红色党史和新闻史，牢固树立“四个意识”和马克思主义新闻观，做党和人民信赖的新闻工作者。

## 爱国教育从小抓起



7月18日，河北大城县举办主题为“众志成城兴中华 万众一心固国防”的爱国宣讲活动。近年来，大城县多次组织全县中小学生，通过学习国防知识、参观抗战展览和观看红色经典电影等活动开展爱国主义教育，传承红色基因。图为河北大城县人民武装部教官在为小学生讲解抗战故事。

胡文新撰