



走转改 行进京华大地
讲述精彩故事
线索征集邮箱: ldwbgh@126.com

宋国仑, 1981年生, 毕业于北京大学, 金融学专业。21面膜品牌创始人。十年如一日的连环创业者, 有过辉煌的成功, 也有过失败经历, 创业涉及通讯、数码、酒店、健康、艺术、快消品、金融等行业。现创立21快品, 提出了100%的消费补贴模式, 目前已有上千忠实消费者。

经营宾馆获得人生第一桶金——500万

1981年, 宋国仑出生在河南林州的一个小山村, 小名毛蛋儿, 由于家庭条件不好, 买一双十几块的球鞋都要下很大的决心。小时候的窘迫, 让他暗暗下定决心, 以后一定要出人头地, 能够得到自己想要的东西。

学生时代被称为“数学大王”的宋国仑, 最大的梦想就是考到北大, 当一个数学家。然而, 在学习上偏科严重的他经历了两次失败的高考。宋国仑在这一人生重要抉择的时刻, 显示出了他的执着: 北大、数学, 二者缺一不可! 执着和勤奋, 给了宋国仑最好的回报: 2002年, 他圆梦北大金融数学专业。

进了北大, 宋国仑又一次感受到了生活的窘迫。揣着交完学费剩下的500块, 他踏上了勤工俭学的道路。做家教、卖手机、倒腾笔记本电脑, 他做了很多尝试, 也维持了基本生活。但是宋国仑并没有就此满足, 一条北京拆迁难、进度慢的消息启发了他, 他的眼光开始盯着校外。

最终, 宋国仑锁定了校门口一家面临拆迁, 已经闲置的宾馆, 他冒险签了承包权, 并着手开始打理、宣传, 在最终拆迁的时候, 宾馆已经在红火热闹中走过了四年的时光。这为宋国仑带来了真正意义上的第一桶金500万元, 他也被同学们戏称为“学生企业家”。

2008年, 已经告别了“矮穷

21快品创始人宋国仑:

100%补贴引领全新消费理念

□本报记者 余翠平 文/摄



联网股份有限公司

朝阳区银河SOHO C座一层

瘦”时代的宋国仑, 从昔日的90多斤一路飙升到90公斤。开始关注健康的他, 敏锐地意识到了营养师的价值。鉴于营养师的服务费普遍高昂, 普通用户难以承受, 宋国仑着手组建团队开发了VV机和VV-OS系统, 把营养师服务系统化、软件化, 告诉用户怎么吃、怎么做、怎么搭配更有营养, 并且开始构建半成品菜式的供应链以及其他智能家居应用。经过两年的开发建设, VV-OS系统最终被国内知名的厨电品牌斥资千万收入囊下。

做乐器电商失败赔了5000万元

卖掉VV机项目, 宋国仑创业的心还是不断萌动。

一次聚会中, 看着身边的朋友同学才艺出众, 出身贫寒没有机会接触艺术的宋国仑内心涌上了别样的感慨。他开始学习音乐, 想要弥补童年的遗憾。这个想法让他开始了新的思考: 城市白领中有多少和自己有着同样的遗憾? 现有的音乐培训都以小孩子为主, 那些成年人的音乐梦谁又能圆?

想到就做, 宋国仑不但开始组建音乐培训班, 还将乐器和火热的电子商务结合在一起, 上线了一家专门网购乐器的商城。由于定位不准、缺乏市场调查、受众特性掌握不足, 这个新生的乐器电子商务网站在两年的惨淡经营之后被库存过多、收支失衡拖垮了。

这次沉重的失败, 带给宋国仑5千万的亏损。“那个时候,

我无数次想到了死亡, 但我知道, 只要活着, 就一切还有希望, 我曾经亏欠的, 以后必定十倍偿还!”说起那段经历, 宋国仑的心中还是非常苦涩。

100%消费补贴开创全新模式

互联网金融和电子商务是未来的发展方向, 这一点, 宋国仑深信不疑。但是怎么利用电子商务来切入互联网金融? 上一次专营乐器的失败经历告诉他, 耐用品和需要超强体验感的商品不适合网购。这次, 宋国仑将目光投向了人人都需要的快速消费品。

有着远大梦想的宋国仑将他的假想敌定为了京东、聚美优品和唯品会, 同时他也在关注小米、乐视等互联网时代的成功案例。他意识到关键的一点——用户将是未来电子商务市场的真正主导! 这一点从乐视、聚美优品、唯品会等上市公司的营业收入和市场估值比中可以清晰看出。以唯品会为例, 2014年营业收入为234亿元, 但是他们创造了1016亿元的市场估值, 用户在其中的力量不言而喻。

估值远高于营业额, 用户正是撬动这一杠杆效应的源动力。意识到了这一点的宋国仑萌生了一种想法, 既然用户创造了远超过交易额的价值, 那就将价值的一部分回报给用户。由此, 他创建了21快品, 并且推出了创新的购物模式——消费100%现金补贴。

用户在21快品消费, 360天之后, 会在21美银得到100%消费金额的补贴。这个补贴可以直接提现到银行卡。

通过消费补贴, 21美银解决了用户“消费金额不足”的最大痛点。21美银从释放用户消费空间为出发点, 继而为用户和品牌商提供理财、贷款、众筹等个性化的金融服务, 不仅提供优质商

品, 更建立起一个移动金融服务中心。

“落魄的时候, 女朋友生日送什么都觉得不够表达爱意, 太贵了又会直接掏空家底。”说起创办21快品的初心, 宋国仑感慨地说, “我就想让大家给自己、给朋友、给家人买东西的时候不用想太贵了, 反正明年钱就全回来了。”

内心独白

21公司从2014年3月份创建到现在, 马上就2周岁了。我一直和同事们努力呵护, 中间遇到过很多挫折, 靠信念生存下来了。

现在已经开春了, 将是一年中黄金的招聘季节, 为了公司的发展, 必须在开春就对未来的发展做好准备。首先, 要组建更强大的21App技术开发团队, 建立信息化交易系统; 其二, 要储备电子商务运营人才、供应链管理人才等; 其三, 公司研发运营资金储备不足, 我需要在朋友圈获得更多的支持, 并拜访潜在投资人; 其四, 规划好未来2-3年公司的发展战略。

不是没有面对过质疑, 庞氏骗局、非法集资、疯子、傻子的说法全都有过。如今, 21快品自2015年5月21日 (www.21kp.com) 上线已经快一年了, 我会用实际行动证明100%消费补贴不是梦, 而是事实; 不是骗局, 而是真实!

100%的消费补贴就是给用户实惠, 在前期是实实在在的赔钱买卖, 可是这些亏损随着用户的口口相传就相当于付出的广告费。一旦有了千万级的用户规模, 21快品将来赚的都是品牌商的钱! 目前, 我们的21消费补贴模式已经获得了上千消费者的信任和支持, 我坚信在我们的努力下, 21快品将开创全新的消费理念和消费时代!

首都工会人



朝阳区酒仙桥街道工会工作者万里雄

签一份合同就收获一份满足感

□本报记者 刘欣欣 文/摄

万里雄2011年大学毕业后来到了朝阳区酒仙桥街道总工会, 虽然年龄不大, 却已经成为了工会里的“老人”。

“我刚来的时候, 工作人员少, 很多工会工作我都干过。现在分得比较细了, 我主要负责职工权益。”万里雄笑着说, “多年的工作中, 印象最深的还是刚接触工作时的一件事。”

那时, 万里雄被要求攻克下一家企业的工资集体协商工作。头一次接触工资集体协商, 万里雄认真地学习了相关程序和法律法规。然而, 这并不是难点, 难的是让对方企业老板接受, 并让

企业职工心甘情愿的自主召开职工大会。

第一次给这家从事服务行业的单位打电话, 万里雄内心十分忐忑, 不知道对方会怎么回应。让她高兴的是, 对方接待人员很客气, 说要看看合同的版本。“我觉得这个开局还算顺利, 作为百人企业, 对方表明的态度还是很积极、很重视的。”万里雄立即把电子版本发给了对方。

几天之后, 她收到了对方法务人员的修改版, 立即打印出来, 拿到劳动局请专家确认修改是否可行。很快, 双方确定了合同版本, 万里雄内心的兴奋已经难

以抑制。“真是没想到, 我谈的第一个企业就这么顺利, 我当时觉得到这一步应该就十拿九稳了。”

然而, 好事多磨, 对方企业的领导换人了, 而且赶上这家企业进行改制。万里雄多次联系, 得到的答复都是“再等一等”。

“这心里一下就凉了, 而且这事也是越等越凉。”万里雄多次主动出击, 到企业了解情况, 都没能促成此事。

就在这时, 这家企业的工会联系人给她打来电话, 说一位职工患了大病。然而, 这个病种并不在各级工会组织的赔付范围内。万里雄和领导汇报了此事,

最终在街道层面制定了一个救助机制, 纳入了更多的救助内容。

这个企业的职工, 成为了这个制度的第一个受益人, 很快拿到了救助金。感受到工会在实打实的帮职工办事, 这家企业的态度立马有了转变。没多久, 集体合同就顺利的签署了。

4年的工会工作把万里雄从一个内向, 不爱说话的小姑娘, 变成了如今能说爱笑的模样。“每一天的工作都很充实, 每签下一份集体合同, 就能带给我一种满足感。”万里雄说, 正是这种满足感支持着我, 让她来了工会系统就不愿意再走。