



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,有过光辉的成功,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

朝阳门银河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:城市白领中有多大和自己有着一样的遗憾?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、骗子、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碑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

企业职工心甘情愿的自主召开职大会。

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。