请务必回答得稍微详细点，以口语化的文字表达即可。

1. 为什么选择创业？之前有一些什么与创业有关的经历吗？

说起为什么创业，如果我说是因为我在长沙找不到工作，你信嘛？（哈哈）事实就是如此，我13年从上海回到长沙，当时觉得踌躇满志，觉得找一份不错的工作应该很容易。现实总是那么骨感，我在国外、长三角工作了6年，但长沙的外贸型企业和外企太少了。

我父母从90代初就开始从事五金机电批零生意，是很早一批从事这个行业的人群了。传统的生意是非常辛苦的，很小就看到父母每天起早贪黑，基本上除了大年初一、初二不开门外，每天都是开门待客的。一开始是夫妻店，母亲守店带我和我弟，父亲除了搞机电维修，还要进货。父亲个子小，每次去长沙腰缠着母亲缝制的钱袋上路的，那时的长沙不比现在太平，经常在建湘路、中山路、火车站一带会遇上些混混，单薄的身体不仅要挑起百多斤的货物，还要与混混斗智斗勇; 当时没有高速、也没有高铁，湘黔铁路的火车还是烧煤的绿皮车，速度慢，人多，父亲经常买不到坐票，闻着汗味、脚气味睡在硬座位下就是一夜。后来店子做得越来越大，父亲带了很多徒弟，慢慢地门面从一个门脸做到四五个，店员也做到了20多个，销售额也做得很大，但依然辛苦。后来我弟弟接手这个父母的生意。因为是年轻人，发现这个行业的很多痛点，不愿意像父辈那样苦逼地做生意。我弟弟发起了这个找五金网，目的就是希望改变这个行业苦逼的商业模式，如何把钱赚了，还要做得轻松。

1. 能否简单介绍一下你的创业项目。目前项目的运作情况如何，未来的盈利与增长点在哪里？目前最大的困境在哪？

找五金网是一个传统行业互联网+的项目，我们意欲打造一个五金机电建材行业的B2B版京东生态，上游直接对接厂商或区域一级经销商，下游对接县乡镇级别终端经销商和中小企业用户，信息更对称，整合仓库和社会物流资源实现仓配一体化，打造高效仓储和物流系统，减少各方库存压力，降低行业交易成本，规范行业标准，引导行业向品质诚信方向发展。

目前，找五金网对接上游供应商1000多家，下游客户近3000人，且每天新增客户基数50-100家，自运营产品商品SKU逾2000，每月订单销售增长100%。盈利模式为自运营产品价差，代运营产品抽佣，云仓储场地租金与管理费。预计2016年销售额突破1000万。

将来的盈利模式，除了以上的盈利模式外，如何整合下游经销店的维修模块，并将此分享，形成庞大的售后体系，为终端客户和厂商谋利;另外，从交易大数据中，建立行业诚信，实现更多金融工具的导入。

目前最大的困境有两个：一个是仓储物流，我们过去三个月一直在寻找一个大仓库，且靠近物流。自从去年高桥物流园被强制搬离后，现在大桥的物流也被搬出，现在长沙的物流是四散零乱的，如何在大仓库与物流之间找到一个平衡点。二个是与时间散跑，目前这种模式我们已经验证了，如何快速复制与拓展，需要资金和人员去做支撑。

1. 你创业领域的竞争对手有哪些？目前市场的空白点在哪，你的优势又在哪？

我自认为我们目前是没有竞争对手的，因为我觉得我们在做一件很难很笨的一件事，很多人都不愿意去做的这么一件事，就算有竞争对手，他们也会经历我们同样的苦逼，我们真的是一个县一个县，一家一家客户跑出来的，三个月的市场开拓期间，大大小小的车祸就发生了五次，台风、洪水、酷署、路塌以及交警的罚单，都在磨炼着我们找五金网人。

这个市场规模足够大，光湖南省2014年市场规模就达到1073个亿，全国是大于4万亿的市场。这个行业的空白点，其实还是在于行业模式太陈旧，如何优化、改革这个行业的供应链，尤其在其它行业的供应链正在发生翻天覆地的变化的情况下，如何利用行业升级赢得先机，非常重要。

我有时也在想，为什么我们能做得起来？其实后面想想，其实这是有基因的，基因在于父母打下的基础。一般的厂商只会生产一类或几类产品，省级经销商一般也只会做一类到几十类产品。但是对于我父母的县城级别的经销店来说，要做几万种SKU的产品，而且直接面对的是终端用户，对产品的了解和对终端经销商的熟悉，这是无论哪个厂商或省级经销商所能比拟的。我们的采购总监翟总从事批零行业12年，举个例子，供应商报的任何价格，他马上就知道有没有优势;先上什么品类，再上什么品类，这绝一朝一夕的功力所能达到的。

1. 在创业过程中，有遇到过什么困难或者难忘的经历？有后悔或者有想放弃过吗？

创业是一场修行，考验创业者的综合素质。我觉得创业过程中最大的难处在于，你都不知道自己坚持的这条路能否走出一片天地，就像走在漆黑的夜里，怀揣着盲目的乐观与成功的信念带着一群相信我的兄弟姐妹前行，如履薄冰。

后悔和放弃我也有想过，但看到我的销售总监经常晚上11点还在跟业务员在开微信视频会议，还在看业务员的日志;看到采购总监亲自带着员工光着膀子从卡车上卸载20吨的货时;看到我们的业务员冒着近40度的高温穿梭在县乡镇的大街小巷忍受客户的不屑与白眼时;看到我们的客服一次次被客户拒绝与挂电话时，我在想，有如此棒的团队，我必须得坚持，我承载的是16个兄弟姐妹的未来。

1. 你的创业人生导师是谁？能否介绍一下对方给予你的激励作用。

我的创业人生导师是我的父母。他们从湘西的农村走到了县城，白手起家，两次从县城冲向市里，在最后关键的时刻没有顶住，又回到县城发展。很多我爸的朋友却咬牙顶住了，在市里后面都成为了亿万富翁。我爸昨天还给我打电话说，在县城，市场最多只有100万人，你在长沙，面对的是6000万人的市场。父母一直很遗憾，没有站在更高的平台。父母一直觉得父母的成功不算真正的成功，子女比父母强10倍、100倍才是真正的成功。

6.您为什么要来参加创业大赛？

所有伟大且成功的商业起源于一个个小点子，而成功的商业模式是要在实践中打磨和抛光的，绝不是闭门造车、异想天开的结果。在创业的这条道路上，我得到了很多朋友、合作伙伴的支持。一开始，我的商业模式并非像现在这样，比较理想化，一拿到市场上，马上傻眼了，客户根本就不认可，所谓的痛点都是伪需求。后来，我跟五金机电的供应商沟通，跟下游客户聊，跟不同行业的朋友探讨，发现了上下游真痛点，结合自己的优势与现有资源，调整方向，不断打磨。商业模式不能刻舟求剑，应与时俱进。来参加创业大赛，其实也是从多一个角度认识自己的项目，评委以及其它参赛项目组员都是各个方面的过来人或高手，听听他们的评判或者看看其它人的项目，会像一面镜子一样，了解我这个项目的优势在哪里，劣势在哪里，将来的发展中应注意些什么等等。

另外，请您提供个人照、产品照、团队照、公司照等照片资料。

受访答问内容及照片资料回复至大赛指定报名邮箱[3262127548@qq.com](mailto:3262127548@qq.com" \t "C:/Users/Administrator/AppData/Roaming/Foxmail7/Temp-12328-20160811090043/_blank)即可（即本发件邮箱）。谢谢！





