

PASSION TO HARNESS

包一晨 驾驭激情

文 / 张志峰 创意策划 / 何一鸣 编辑 / 朱怡宏 设计 / 朱雍鸣
化妆 / 许奕 摄影 / 吕祝君 影棚 / Studio Geek 服装提供 / CANALI

如果说，两年前的包一晨还是个天马行空、特立独行，喜欢“跟着感觉走”的热血青年，如今的他则有了更清晰、长远的目标，可以说“感觉找到了，而且很对”。然而他与生俱来的热血与激情并没有随着时间流逝而消失。曾经驾驭奥迪纵享疾驰快感的他，如今因为有了要实现目标的使命感，渐渐学会了用智慧掌控前进的速度，用执着驾驭追梦的激情。



包一晨

亿邦投资集团 总裁



用激情追逐梦想

犹记得两年前，第一次接受《接力》杂志采访的包一晨还在“跟着感觉走”，而如今的他已经有了新的事业方向，从一个文化产业的投资人华丽转身为创业者——在2013年底筹备了“亿投传媒”。亿投传媒分为线上和线下两部分，线下主要做楼宇广告，花了一年多的时间精心打造，现在已经覆盖了12000多栋楼宇。当然，对楼宇的品质是有筛选的，比如在上海要求中环以内，均价在35000以上才能入选。亿投传媒今年开始进军广州、深圳等地的楼宇，明年则会向成都、杭州、南京等地铺开，按照从一线城市再到省会城市的顺序来逐一推进。

“在上海楼宇广告的覆盖量，我们仅次于分众传媒”，包一晨对此很自豪。而更让他激情倍增的是，从楼宇广告这个项目，他和团队看到了社区互联网化和O2O的必然发展趋势。“互联网+”是风口，O2O也将成为生活必备的一部分。所以我觉得我们必须敞开心扉，最近距离的接触时下的变革，那么最好最直接的方式就是参与其中”，包一晨侃侃而谈。就是这样，“窝+”这个项目应运而生。

“窝+”这款APP的名字由来，一是响应“互联网+”的风潮，二是谐音“窝在家里”的意思，打“懒人经济”牌。具体的定位是一个整合性的生活服务平台，能够给用户提供物业服务，各种丰富的生活服务（包括现在各种到家O2O的服务），以及促进和谐的邻里关系。

现在做社区O2O的很多，而“窝+”则是打造一个服务平台，不做任何垂直服务。另外，“窝+”有得天独厚的资源，就是在线下可以通过亿投传媒与小区物业进行高密度的捆绑，这也有助于线上的营销推广以及降低用户转化的成本。所以，“窝+”的服务内容也是从交物业费这个点切入的。物业费拖欠是物业公司的需求痛点，“窝+”作为第三方，可以让业主提前预缴物业费，同时给予业主一定的补贴，这样能很大程度上解决物业费拖欠的问题。除了交物业费外，物业公司向业主发布的公告，比如查水查电，也可以通过线上进行电子公告，让业主更精确得到通知。此外，业主与物业公司还有个矛盾点就是报修，“窝+”同样可以解决这个问题，并且延伸到更广阔的服务平台。

“物业公司不能够解决业主的所有报修问题，但是‘窝+’可以在线上对接很多维修公司，让业主最短时间内得到维修服务”，包一晨介绍说。引申开来，“窝+”其实有点像上门O2O的大众点评网或者百度，它一端可以告诉用户，哪款上门服务的APP用户体验更好、评价更高，还能给用户以优惠返点；另一端则是帮助那些

做垂直服务的O2O进行精确引流，因为“窝+”是与社区物业高密度捆绑的，可以更精准的接触到小区里的用户需求。应该说，现在社区O2O很火，大家都把社区作为一个金矿，想进行深度挖掘，而物业就是这座“金矿”的守护人。如果没有和物业进行高密度的捆绑，就很难挖掘到想要挖掘的东西，这是“窝+”相比于其他O2O服务平台更具优势的地方。

包一晨认为，现在做“窝+”是个比较好的时机，因

“包一晨是个与时俱进的人，他永远对时代的变化保持敏锐度，不断革新、渴望超越。在“互联网+”的风口上，他做出了坚定的选择，驾驭激情一路向前。”

为用户在近两年已经接受了O2O的教育，知道O2O能给生活带来多少方便，O2O到底是怎么回事。“我们不需要教育用户，这样少付出了很多精力和财力。而且现在O2O越来越多，必然有一个优胜劣汰的过程。我们做的这个平台，客观上起到了监控、引导、评估的作用。并且，我们给客户带来的体验是一键式服务，不需要重复登录，这就能让服务到家，手机上也不需要装那么多APP了”。

“窝+”这款APP将于近期上线，目前已经联合了嘟嘟美甲、华佗驾到等20多家生活服务伙伴共同为社区用



户提供服务，带来了无与伦比的优惠与便捷。可提供的服务包括送外卖、做保洁、上门维修、美甲、美容、厨师上门、按摩、汽车保养等等。

谈到“窝+”未来的应用场景和可延展的商业模式，包一晨认为想象空间无限大。当掌握了社区用户的各种需求，比如汽车保养，就可以利用相应的数据与商家合作。另外，“窝+”还可以促进邻里关系，现在的邻里关系很疏远，但远亲不如近邻，把邻里之间的社交做好，其实是一件很伟大的事情。邻里之间可以互相帮助、可以团购、可以拼车、甚至组织球队，这也迎合了未来共享经济的大潮。

包一晨是个与时俱进的人，他永远对时代的变化保持敏锐度，不断革新、渴望超越。在“互联网+”的风口上，他做出了坚定的选择，驾驭激情一路向前。

用实干创造自由

1987年出生的包一晨已然飞速完成了从投资者到创业者角色的转变，当问到这两个角色有什么不同时，他觉得差异不大。“也许现在的压力会更大一些，毕竟要管理上百人的团队，而且是跨区域、跨界的管理，有IT团队、有市场团队。但好在我们的每个环节都有优秀的带头人，而且他们分工明确、定位细分，每个人的长处不一样，可以形成优势互补”。

包一晨在两年前成立的亿邦投资是一家文化产业基金，现在依然运作得非常好，去年已经完成全部投资，今年就等着退出。两年来，亿邦投资投了四部电视剧，以及一场来自百老汇的《极限震撼》秀，还有目前在上海新天地举办的“不朽的梵高”感映艺术大展，这些文化项目无论从影响力还是从收益率上看都回报不菲。关于文化产业方面的投资，包一晨主要通过两个平台，一个是文化产业基金，另一个是云飞扬影视剧制作公司。除了演艺经纪不

做外，其他的影视剧制作环节几乎都参与，从剧本的酝酿、到影视剧的拍摄、再到后期的发行宣传，而文化基金则完全是财务投资。包一晨称自己的爱好不多，最主要的就是看电影，平均每周要看5、6部电影。因此他努力把爱好和事业结合起来，筑成可以徜徉其间的个人空间，精神自由对他而言尤为重要。

谈及自由，包包说起他最爱的电影《肖申克的救赎》，那里面有坚忍的个人拼搏、有温暖的团队友情，更重要的是对自由与希望的解读：面对现实、不断努力，进而化解宿命，驾驭自由。自2007年留学归来，包一晨不断冒出新的想法，也做了很多事情，从投资亿邦酒店到进军影视行业，每一次不同领域的试水都让他朝理想中的自由迈进一步。这些历练告诉他，好的点子一定要结合好的执行力，持之以恒、全力以赴。所以，对于亿投传媒和“窝+”项目，包一晨会全情投入。

从2007年到现在，包一晨在性格上最大的变化是心“定”了：做一件事情，可以不断的调整思维，但是大方向上必然坚定。包一晨并不奢求做一家百年老店，但是他对项目发展的愿景肯定不局限于眼前的格局，他相信只要大方向没错，事业会做得比想象中更大。当然，这份笃定与自信也来自他长期做投资所积累的精准眼光与判断力。然而包一晨在骨子里还是更喜欢做实业，做一些实实在在，能够改变社会、改变他人生活的事情，这于他而言才是真正有价值的东西，而这些有价值的东西能让他更有成就感，让他的身心获得更大维度的自由。

谈及私生活，今年与爱人相识已有七八年的包包终于步入结婚礼堂，他很喜欢这种由友情慢慢转为爱情的感觉。这份生活上的“笃定”感让他觉得更有动力与激情去追求事业的新高与精神的自由，一如不断创新的奥迪，执着进取、勇往直前。

每一次不同领域的试水都让他朝理想中的自由迈进一步。这些历练告诉他，好的点子一定要结合好的执行力，持之以恒、全力以赴。

