

我们的征途是星辰大海 — 王恩颖

追梦



主编：任曦怡、熊树伟 / 责任编辑：蒋婉怡 / 美术编辑：涂溢芬 / 校审编辑：凡春燕

“寻找下一个增量” | 枝星科技联合创始人王恩颖畅谈建筑物资共享租赁变革

近期，以“寻找下一个增量”为主题，复旦大学泛海国际金融学院2023年度校友新春年会圆满落幕。枝星科技联合创始人王恩颖受邀出席此次盛会。

会上，学界泰斗、学院师生、校友同窗围绕“中国经济发展新增量”等关键命题，共驻时代之前沿，秉思想之笔触，展新年之画卷，探未来之可能。会中，枝星科技联合创始人王恩颖受邀做客平行圆桌会谈，以“放眼观百业：做自己的CEO”为主题分享共享租赁理念、平台发展模式、自身创业经历。

一、共享租赁平台：构想与实践。圆桌会谈开始，王恩颖为大家介绍了共享租赁这一理念对于传统租赁的革新价值以及平台创办的契机与成果。王恩颖讲道：“我目前正在进行建筑物资共享租赁平台搭建等相关工作。产生这个想法其实是机缘巧合，偶然进入租赁行业后，我发现这个行业太过传统，存在两个十分关键的问题，一是材料同时存在闲置和短缺，二是在流转过程中低效的运行管理。针对这一空白，我产生了搭建共享租赁平台的想法雏形，我和我的团队一共构想了两种解决思路，第一层是通过互联网解决流转问题，改善交互和交易情况。

这也可以理解为以后的租赁交易将像逛淘宝、上京东一样方便、简易；在第二层，我们将会把物联网技术纳入之中，通过订单方式进行就近配送和回收。为了达成目标，在这个



过程中我们也进行了许多相关的研发工作。其中最主要的是通过移动互联网以及数据的赋能，提高了材料租赁环节的流转效率，以及通过这种共享的模式增加了物料在流转过程中的价值创造。”

二、清晰经营战略：重构与提升。过去这一年发生了许多大事，对于平台来说，也是充满挑战和机遇的一年。圆桌会谈中，王恩颖与大家一起回顾了共享租赁平台这一年的发展历程。

王恩颖分享道：过去的2022年，虽然经历了上海业务因疫情被迫按下“暂停键”，但上海以外的其他省份城市的共享租赁业务依旧在正常运转，只是物流配送效率偏低。这也让我们更加坚定了构建建筑物资共享租赁平台的合理性与必要性认识，既可以解决交互和交易问题，也可以通过共享租赁这种新商业模式更好应对时代的不确定性，我们的战略定位也因此愈发清晰明确。

另外，在2022年下半年，我们进一步对既有业务体系进行了重构与专项提升，使其更加简单明了，加速了团队业务拓展。如果要用几个关键词来形容2022年，我认为一定是“激发、坚定和思辨”，给予

我们的2023年更多新的想法。”

三、跨界创业关键要素：视野与团队。跨界创业是当今社会一个备受关注的话题，也是许多人追求成功和实现自我价值的方式。关于跨界创业，王恩颖结合自身创业经历给出了不同的答案。

王恩颖表示：“跨界创业，非常重要的一点是“组织”。一方面是创业者，创业者的视野格局、对周边环境环节的敏锐度对于成功与否十分关键。另一方面的关键要素则是团队，成事之前先谋人，创业的成功需要各种各样的团队成员、各式各样的人才甚至是奇才的加入。”

在本次复旦泛海国金校友年会上，王恩颖以其独特的创业经历和成功经验，为与会者带来了一场精彩的演讲。她以枝星共享租赁平台为实践案例展示了共享模式在建筑物资租赁行业的重要性和未来发展的潜力。

2023年她也将带领枝星继续探索新商业模式，寻找下一个增量，奔赴新的征程！



HAPPY 枝星 BIRTHDAY 生日展板



早春时节，万物复苏，在这春光明媚的好时节，迎来了“3月员工生日会”在最美的年华，相聚于公司
祝您年年皆胜意，岁岁常欢愉，无惧无畏，勇敢前行，生日快乐！

技术部门



“这是一支先进卓越的队伍，他们以专业的技术、丰富的经验应对各种复杂多变的任务。在技术部的工作中，他们始终保持着高度的热情和责任心，不断追求卓越。他们相信只要坚持不懈地努力，就一定能够创造出更加优秀的软件。2022年，技术部攻坚克难，用汗水浇灌梦想，以技术为剑，披荆斩棘，为公司赢得赞誉，为客户的数字化转型之路保驾护航。”



专业 敬业 职业 | 财务人员的工作信条

专业、敬业、职业 | 财务人员的工作信条。立志不坚，终不济事。回首过往工作经历，很多时候会有迷茫、彷徨和不知所措，然坚定内心原则，仍可收拾心情继续前行。我把它总结为六个字“专业、敬业、职业”。

【专业】现代财务早已突破传统“账房先生”的角色定位，相对来说专业性强、知识变化快。首先，作为财务人员要具备扎实的基础知识，同时需要不断更新知识储备，从而准确反映公司的财务状况及经营结果。其次，需要熟悉业务知识，通过数据分析进行经营预测及评估，为业务决策提供意见及建议。第三，需要具备内外部沟通交流能力，做到“说要点、抓重点、卡时点”，从而高效沟通解决问题。

【职业】“任其职，尽其责”。作为财务人员需要忠于职守、勤勉尽责。首先，不能利用职务之便



谋求私利，须严格执行规章制度，不因任何人、任何事而失职，“不做”老好人”。其次，能保守企业机密，财务因工作缘故会接触到公司核心机密，所以必须养成谨言慎行的习惯，无论性格内向还是外向，都须管住自己的嘴。第三，不隐瞒企业重大隐患、危机或风险，财务工作中很重要的一部分是能够识别风险、警示风险、控制风险，所以一旦发现经营出现重大危机或者财务风险，一定不能抱着“多一事不如少一事”的吃瓜群众的心态不管不顾，要立即向自己的直属上级或者更

高层领导汇报。

【敬业】所谓敬业，就是敬重并重视自己的职业，把工作当成自己的事业，并为此付出全身心的努力。首先，需要强化责任意识，清楚自己的职责担当，并自觉认真地履行，把责任转化到行动中去。其次，勇于执行、勤于思考，需在日常的一点一滴中做好本职工作，形成“计划目标、过程跟踪、总结反思”的工作习惯，同时需要不断思考并改进优化工作方法，提高工作效率。第三，加强团队建设、增进合作信任，一个团队的战斗力取决于团队成员之间的相互协作的能力，只有不断提升团队人员专业知识及综合素质，并能相互信任、相互配合，才能很好的完成目标任务。

敬业是基础，乐业是前提，勤业是根本。做好本职工作，就要从现实做起，从自己做起。勇于主动承担工作责任，不知难而退，尽心尽责。（文：宋文亮）

认识部门 线下市场推广部门

部门关键词

市场销售
产品推广 业务推广
业务增长
客户关系管理

部门简介:市场销售部是枝星的核心部门之一，主要负责公司线下业务推广以及相关产品销售推广。

部门职责：1.负责制定企业线下业务的销售计划。根据企业的发展目标和市场实际情况，确定企业产品策略，推广企业产品，有效提升企业市场份额。2.负责分析市场环境，了解竞争对手的策略，及时发现市场变化，把握市场趋势，控制市场风险。3.负责组织拓展新市场，发展新客户，实施精准营销，创新营销模式，提高市场销售业绩。4.负责维护企业的客户关系，针对经常购买企业产品的客户，应及时与其保持联系，改善客户服务，提高企业的客户满意度。

成员认识



more

more

more