

“书生商人” 吴少武 | 华园创业达人

2016-05-14 华南理工大学校友会

编者按

这是一个属于青年的时代。“大众创业、万众创新”已成中国经济“双引擎”。创新创业，核心在于激发青年之创造力，让青春绽放光芒。

华南理工大学作为一所声誉卓著的理工强校，有着“企业家摇篮”的称号，“敢创新、会创造、能创业”，已成为这个学校的精神密码。

那么，在我们身边，这些一个个有野心却不张扬，不声不响却冷不丁爆发小宇宙的华工青年创业者们，他们究竟在书写什么故事？

华南理工大学校友会携手新闻与传播学院、创业教育学院走访了系列80、90后的华工创业校友，为分享共勉，自2016年3月起，我们将陆续推出“新生代”创业故事，一起见证这群理性、坚韧的华工青年的创业传奇。



5月的校园里

毕业季的气息日益渐浓

一种普通的场景可能再熟悉不过





拎着大包小包准备离校的学生
穿梭于各个角落的物流快递工作人员
忙于疏导交通的学校保安



或许

有人忙着触景伤情



有人觉得事不关己



而有人却敏锐地发现了商机——



物流运输 毕业行李托运

华南理工大学12级工商管理学院硕士
新陆程物流公司总经理

吴少武校友

便是这样掘到了“第一桶金”



边读研边创业
新陆程物流公司
一步一脚印
不断开拓新进程



2011年

9月底，新陆程物流公司正式成立。成立之初，吴少武的目标是打造华南地区汽

车物流的品牌。公司成立半个月，营业额达到30万元，其中80%是来自于丰田汽车公司配件供应商。

2012年

新陆程厦门办事处、海口分公司相继成立。同年8月，海口专线开通，承接唯品会、亚马逊、天猫、凡客等电商干线业务，海南干线电商市场占用率70%以上，公司月营业额90万。

2013年

5月，南宁分公司成立，南宁专线开通，新陆程承接五羊本田售后零部件广西区域配送，公司营业额超100万。

2014年

江门网点开通，承接日日顺广西、海南干线运输，公司月营业额150万。同年10月，海口至广州专线开通，承接维达纸巾、海口春光海南区域业务，公司月营业额近200万。



截至2016年3月

5年不到，新陆程基本完成了华南地区（广东、广西、福建、海南）的物流运输路线铺拓。



如今

新陆程的业务触角也更多地伸向了除汽配以外的电子产品、快消品等行业，实现了业务的全面拓展；并且进一步加强了物流的技术水平，成立了自己的研发团队，完善了物流信息系统。



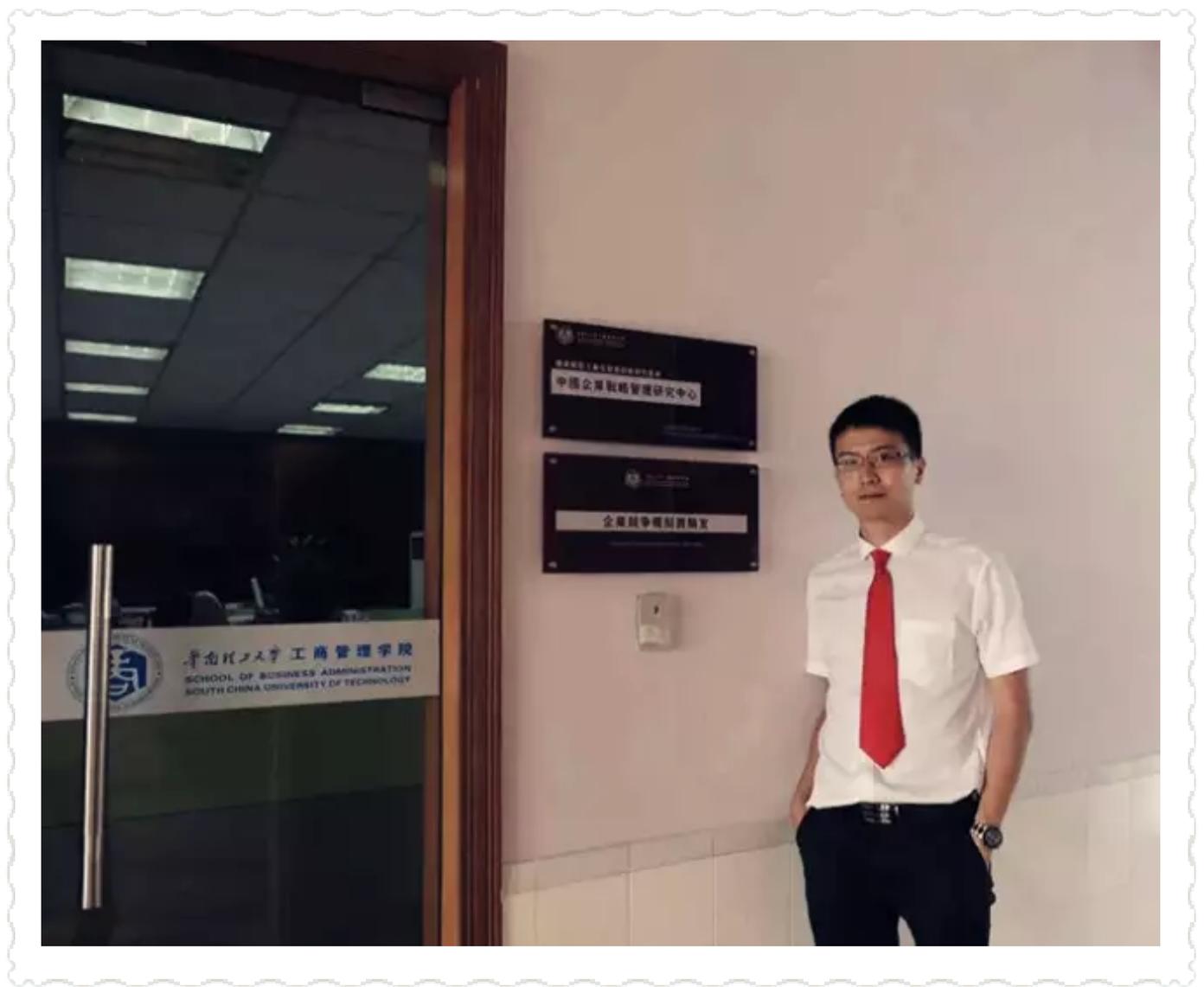
★创业不是一蹴而就，而是蓄势待发

其实，吴少武并不是大四毕业时才开始创业的，而是从进入大学校门起，就开始琢磨着自己应该如何创业。他曾尝试过兼职代理、开复印小店，疲于奔命最终却收效甚微。

吴少武本科学的是会计，身为工管学院团委副书记的他有不少实践锻炼的机会，再加上成绩优异，大三的时候，吴少武进入全球知名的会计事务所普华永道实习。实习时他写了200多份行政函，复印1000多份资料，拿到7000元的实习工资，最后拿到事务所的offer。

那是2012年，就业环境并不乐观，事务所10万年薪的offer是十分具有吸引力的。“有一天晚上，我看了看自己的简历，奖学金、各种金奖银奖、三好学生，这些都有，我当时就想：大学里我想要的是什么呢？”

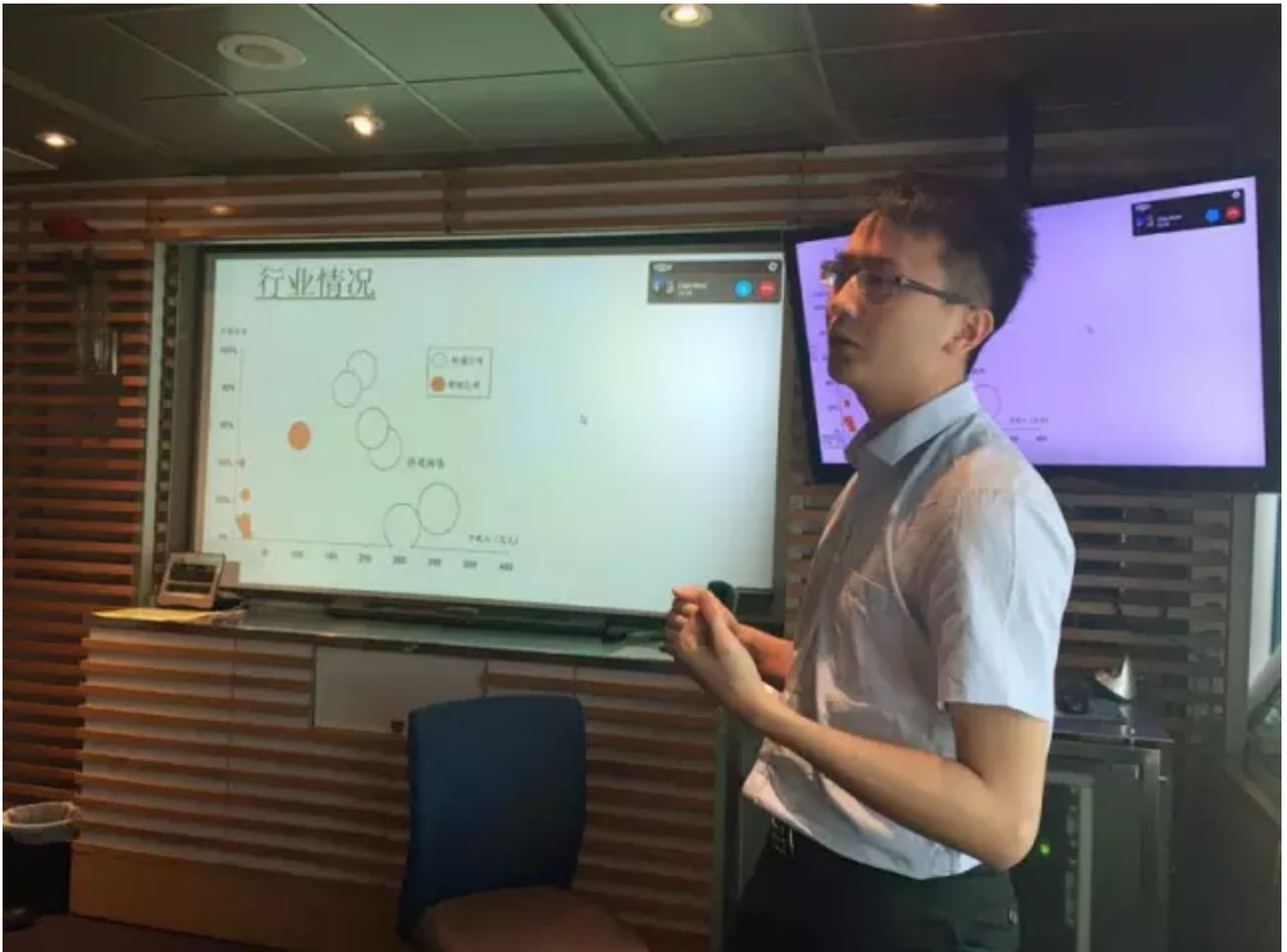
吴少武意识到这样每天简单重复的工作并不是自己想要的，所以他拒绝了进会计事务所，为的就是“看看自己能不能干点事”。



★机会，可遇不可求

2011年3月份，大三的吴少武嗅到了暑期行李托运的商机。他联络了广州好来运速递服务有限公司的韦总，告诉韦总这个想法，很快得到支持。

“与韦总的相识是源于大二的一堂课，我们以恋爱经济学调查为课题进行答辩时，整个项目组都穿西装，调查很细致，态度也很认真。当时学院采取专业课邀请校外专家或者业界人士来一同参与的教学模式，韦总由此注意到了我。”



当时除了吴少武的团队，获准行李入校的公司只有宅急送和中铁快运，“这是我们苦苦哀求宿管中心近一个月的结果。”打了价格战和亲情牌，他们的生意与实力雄厚的两家企业不相上下，但是巨大的工作量却让他们身心俱疲。

“我当时每晚1点钟回到宿舍，舍友都睡了，早上7点又开始了新的一天。”最终，他们交出了10万元货物的成绩。吴少武的激情和创新能力让韦总刮目相看，于是他投资支持吴少武创办了一家物流公司。

★果敢选择的“保守主义者”

大学时，吴少武拿过奖金，发表过论文，担任团委副书记，在大三时顺利获得了保研的机会。当时已经萌生创业想法的他并没有拒绝的这次保研的机会，他决定边读研边创业。

之所以不会放弃读研、全心创业，是因为他考虑到如果在这四年时间内创业失败，硕士毕业的他再找一份不错的工作也不会太难。“说出去，我还是在读书嘛。但那时我已经开始创业

了，我知道自己是不会花太多的时间在学术与科研上，上课的时候我尽量坐在靠近门口的位置，为了方便随时接电话。” 因为，他需要花费一定的心思与时间在新陆程公司的运营上。



★ “不断沉淀，义无反顾走下去”

创业，并不是一帆风顺。吴少武坦言：“一开始，自己就像一个拓荒者，公司里的很多制度、框架都需要一步步去制定、完善。”新陆程刚起步的时候，在广州番禺和南沙以及广西南宁同时开了三家分公司，但是因为配套设施不完备等因素，这些分公司难以运营，最后相继关停。

在公司进一步的发展之中，吴少武更加理性地对待公司的拓展，在华南地区物流路线基本铺拓之后，他并没有继续扩展到湖南江西等地，他表示“我们在资金、人才方面的配备还不到位，现阶段我们还是需要多一些沉淀。”



▲挂在办公室的座右铭

从大学初创新陆程一路走来，无论是当初的十几个人还是发展到现在的六十多人，吴少武一直将管理视为公司发展最重要的部分之一。对于团队成员管理方面，他具备现代企业的管理意识，对于“家庭作坊”式的运作模式，他是彻底拒绝的。

对于优秀的职能总监采取股权激励的方式，给予他们公司适当的股份。他更看重的是员工的品德，他相信，对于创业者而言，“德比才更重要。”

谈到公司的发展前景，吴少武一如既往地自信



“物流行业在我国还处于初始阶段，很有发展潜力，我们的团队很给力，相信会越来越好的。”



▲新陆程物流公司一群年轻活力的团队成员



文/邢卉、袁晓铃 部分内容参考媒体报道

整理编辑/校友会秘书处

采访/校友会、新闻与传播学院、创业教育学院



长按指纹自动识别关注