

从优秀毕业生到公司老板

张元刚，2004年上海理工大学电气自动化专业毕业，现任上海泽阳信息有限公司的首席执行官。

他曾是学院学生会主席，赞助办成了上海市青年歌手大赛，即“我型我秀”的雏形；他曾创建了上理最大的计算机社团VSD四维可视软件开发社，免费教授计算机二级和计算机软件，开设的讲座场场座无虚席；他还参加了创新机器人大赛，采用三种方式控制小车这项纪录至今无人打破；他的毕业设计——央行票据中心软件成为他的“成名之作”，这套软件让银行间支票汇票本票实现直接交换，至今长三角地区已有2000多家银行在用。他就是张元刚，我校2004届电气自动化专业优秀毕业生，现任上海泽阳信息有限公司的CEO。



张元刚

做中国人都用的起的ERP

张元刚从小受母亲影响，耳濡目染学到很多宏观管理的常识，他发现中国缺少宏观管理的先进而行之有效的手段。于是，张元刚树立起远大的理想，他想做中国人都用的起的ERP，即针对物资资源管理（物流）、人力资源管理（人流）、财务资源管理（财流）、信息资源管理（信息流）集成一体化的企业管理软件。初出校门时，他率领他的小团队做创业报告、创业计划书，毕业第二年，公司便有模有样地办了起来。

可是渐渐地，他们发现做的东西很多很多，但是都做不细，仓储、采购、销售等每个环节都需要系统全部搞定，“博而不专”导致了小公司没有小公司的特色，不可能竞争过别人。渐渐地，张元刚大学时做软件打工挣的钱花完了，公司开始打起了价格战，然而这毕竟不是长久之计，此时，公司亟待调整。

有失有得的摸爬滚打

张元刚的公司善于不断更新软件来抓住客户的需求。做“智能后厨系统”的时候，张元刚团队研发的第一代触摸屏不稳定，受油烟影响很大，公司完全不挣钱，后来他们发展了第二代系统，经过1万多次修改，完全防水、防油、防尘，而如今的第三代系统，智能后厨触摸屏甚至可以用水直接冲洗。

然而当时张元刚的公司刚刚起步，名声不大，也不懂得申请专利保护自己的研究成果，导致这项技术被某知名的餐饮公司盗用。张元刚认为“这个教训是坏事也是好事。第一，它给公司敲响了警钟，逼着公司的研发团队创新去做‘人无我有，人有我精’的系统，第二，有了知名大公司的率先应用，这项技术推广起来反而容易多了，这等同于公司先免费让客户使用产品，等到客户觉得它好、离不开它的时候，产品就推销出去了。”

痛苦理论的快乐实践

公司成立伊始，张元刚和他的团队一没有市场营销手段，二没有社会关系，招标的时候被竞争对手两句话一说，立马哑口无言，第一句：“我们这个公司拥有1000多家客户，做了10多年”，第二句：“他们几个毛头小伙子，什么时候关门都不知道。”每每这时，招标方就会连张元刚团队的作品都不看就和别人去谈了。

屡次挫折后，张元刚和他的团队发展出一套“痛苦理论”：有痛苦，才有方向，比如第一次买手机的时候，每个人都要求功能全一点，蓝牙、照相等功能都要好，但是第二次买手机的时候，就有明确的方向了，比如要求速度快一点、短信容量大一点、键盘软一点，因为有了第一次的“痛苦”，才懂得第二次要避免这种“痛苦”。张元刚说：“医生会请病人吃饭吗？不会，医生只会发现病人的痛苦并对症下药。所以每个真正有需求的客户都是有‘痛苦’的。”所以，后来张元刚和他的团队争取客户的时候，不再搞务虚的送礼请客，而是直接询问客户的需求，发现需求后，他们就描绘出一个解决方案，双方立即拍板成交。

以创新化危机为生机

2008年初，张元刚瞄准了餐饮管理，因为这个行业货真价实，决策周期短，

老板喜欢就买不喜欢就换，公司就在这次的战略转变中活了下来。

“为什么这个人在我后面来，却在我前面吃饭？”“我都快用完餐了，为什么还有一个菜还没上？”针对客人对餐厅的这些常见质疑，张元刚率领团队开发出一套“智能后厨系统”，前台点完餐，后台的厨师就可以通过触摸屏知道什么时候该上哪道菜，完全是傻瓜式操作，却大大加快了上菜的效率，优化了服务。金融危机之际，张元刚为满足餐饮店开源节流的要求，又率团队开发了一套“精细物料系统”，告诉餐厅工作人员每样食材用在哪里，帮助节约后厨的食材，正是依靠这一创新，公司在金融危机里找寻到生机，开始一步步做大，而他们行业16年的“老大”却倒了。根据福布斯的统计，截至2010年10月1日，张元刚的公司已经拥有了471家餐饮客户。

面对激烈竞争，张元刚依靠创新，将危机成功扭转为生机。

■采访、撰稿：光电学院 刘达