

电脑+网线=互联网?

“大头科技”张久龙： 互联网不仅是工具，更是基因

见习记者 高玲玉



◀大头科技创始人张久龙。

“互联网+”已经是个泛滥的词了，是时候给互联网做做减法了，减去那些浮华的概念与光环，才能帮我们触摸到互联网的内核。在东营创客张久龙看来，互联网不仅是个工具，更是一种思维模式、一种基因、一种生态环境。

16岁就创建动漫网站 引来大牌广告客户

16岁那年的暑假，正在读高一的张久龙买了一套俗称“网页三剑客”的书。这套书中涵盖了Dreamweaver、Fireworks、Flash三个软件的入门与使用，它为张久龙日后创立互联网公司提前打开了一扇窗户。

那个暑假，张久龙依靠平时对编程的经验积累和书中的知识，开发、上线了一个属于自己的动漫网站，这个网站成了不少同龄人常常光顾的地方，甚至还引来了两个大牌的广告客户：立邦漆和白象方便面。对一个高中生来说，这些足以让一个少年的梦想起航。

由于住校的缘故，每月只能回家一次，张久龙的动漫网站无法经常更新，这成为张久龙心中的一大憾事。“想酣畅淋漓地玩转编程、网站开发”，高考报志愿时，他毫不犹豫地报了上海交通大学与此相关的专业，并同时选修软件工程作为第二专业。

不能让“互联网+”停留在概念上 培育互联网基因很重要

“互联网+”概念的提出，给不少传统企业提出了转型方向，但大多数人对这个词的理解还停留在概念上。

电脑+网线=互联网?作为一家互联网公司的创始人，张久龙有自己的看法：“其实互联网不只是一种工具，而是一个闭合的生态环境，一个企业能否转型成功，互联网基因很重要。”

对张久龙这样的互联网创业者来说，帮企业开发网站是一项基本业务。别人帮客户做网站是套用简单、方便、便宜的模板，张久龙却一定要做出符合企业客户气质的网站。“网上有880元经典网站、1600元金牌网站模板，这样的一个网站做下来六千块钱就能搞定，但后续需要修改的地方非常多，万一再使用廉价的域名空间，导致用户无法进入网站，甚至出现网络攻击导致安全问题，那么损失简直难以想象。”

订制、高端成了张久龙在运营大头科技时最坚持的原则。把“客户的客户”理解到位，是张久龙最擅长的地方。

“人人都喜欢天上砸钱的感觉”，基于此，在为一家黑糖瓜子公司进行推广页面设计时，张久龙和团队为其

专业知识的支撑与大学的自由空间，让张久龙的大学日子过得充实又有意义。2011年时，他曾为上海本地的商铺做过一家电商生活网站。由于坚持了立足当地、服务于当地的思路，该网站运营非常成功，这给了他从事互联网行业更大的信心。2013年大学毕业后，张久龙留在了上海一家互联网公司工作。

两年后，张久龙辞职回到东营。与此同时，张久龙的好朋友、有着5年平面设计经验的曹宇也恰恰从搜狐辞职回来。二人对互联网的一致看法让他们一拍即合——创业。张久龙和曹宇将公司定位于网站建设、微信开发、互联网运维以及企业品牌形象的设计。

找免费的办公室，把自家电脑搬过去办公、参加创业交流会、路演宣传自己……一系列的“创业累”，让两个低调又内向的“技术男”有了更多的胆量与商业思维。

设计了这么一个环节：每包瓜子上都有一个独立的二维码，买过瓜子的人在扫描二维码后，就会出现该瓜子的网站。在登陆到网站主页后，购买瓜子者可以通过拆红包，收到来自不同企业、公司提供的红包。相比传统的刮奖环节，这种方式提高了用户的互动。

随着人们越来越习惯使用手机，微信的各种应用，张久龙的大头科技基于微信的第三方开发成为其一项主要业务。在张久龙的理解中，“微信是一个有实力、有阴谋的超级APP，是一个母平台”“人们越来越不喜欢单独下载APP，而基于微信的很多小应用却非常受欢迎，这些应用更像一个个的子类APP。”

最近，大头科技的团队正在研发一个简单方便的微信编辑器，与普通编辑器不同，这款产品多了一项悬浮广告的功能。正常情况下，人们在阅读微信公众账号时，只有页面滑到最底部才能够看到广告，“但通过这个编辑器，广告永远都处于你当前手机页面的前端，让你随时可以看到广告”，张久龙说，这是一项非常适合商家运用的插件。他透露，这款产品目前在内测阶段，预计一个月上线。

为保持危机感 敢向投资人说“不”

2016年8月12日，在本报记者采访张久龙时，正好是他的“大头科技”成立一周年之际。一周年，对于一家公司的发展来说，并不是很长。但是，对初创公司来说，团队的拓展、市场的占有率，都需要时刻保持谨慎、清醒的头脑。

互联网公司的成长需要风险投资与资本市场的支持，曾经有过公司老板来谈合作，欲给张久龙投资，却被他婉言拒绝了，“对初创公司来说，保持生存上的危机意识比短时间内有资金进入更重要”，张久龙说。

张久龙的团队目前有10个人，平面设计师、Web前端开发、PHP开发工程师、文案编辑每个职位，能做到基本分工，但他自己依旧需要身兼数职：账务、定价、大客户、人事、网站开发。在与客户沟通时，张久龙敏感地感觉到，推进互联网发展目前在东营本地市场有难度。很多老板更习惯传统的谈合作方式：喝茶、聊天、问清楚注册资金才决定要不要合作。这对习惯了直接、简洁的互联网工作方式后的张久龙来说是很大的烦恼：“沟通成本太大了。”

最近，大头科技已接受北京的一家天使投资人的投资。虽然投资金额并不大，但是张久龙说，他更看好的是投资人本身的素质，“投资人的人脉、影响力、思维是我更看重的，钱不是最重要的事。”

创业面临的挑战和压力是无时不在的，张久龙却不知疲惫地努力着。在采访最后，他说，“很想通过自己和伙伴们在大城市待过的经验与思考，为这座从小长大的城市带来新的元素。”

东营一合作社入围 2016年林业省级示范社

本报8月14日讯(记者 张婧婧 通讯员 杨振坤 王唯) 近日，山东省林业厅下发了《关于公布2016年度农民专业合作社省级示范社名单的通知》，东营市东营区生家葡萄种植农民专业合作社榜上有名。

为推动全省林业专业合作社的发展，根据《山东省农民专业合作社省级示范社认定管理办法》规定，经县(市、区)、市林业局审核推荐，省林业厅组织专

家评审委员会评审，确定东营市东营区生家葡萄种植农民专业合作社等102家林业专业合作社为2016年度林业专业合作社省级示范社。

“人选有着严格的标准，而这些标准也正是这家合作社出色的地方。”东营市林业局工作人员介绍，要想入选省级合作社，最硬性的指标就是年收入在200万元以上，入社农户不低于60家，并且合作社要带动周边老百姓一块致富，“此次入选

的生家葡萄种植农民专业合作社年收入已达300万，加入的农户也由最初的七八家发展到80家。”再次，合作社的日常运营有着健全的规章制度，并将产品注册了商标。另外在供苗、化肥、打药、除草、销售方面实现统一，产品的质量也得以规范和保障。

近年来，全市各级林业行政主管部门高度重视林业专业合作社组织建设工作，积极开展示范社的评审认定活动，加强对

示范社的指导和服，营造了合作社健康发展的良好环境。坚持扶植壮大林业农民专业合作社和培养林业种植大户，并组织林企、林农到先进地区、大专院校学习、取经。按政策落实国家贷款贴息项目，加强规范化管理，坚持标准化生产、品牌化经营，提高市场竞争力，发挥示范带动作用。

截至目前，全市共有国家级林业专业合作社示范社2家，省级示范社13家，市级示范社45家。