



“能者快递”创办人兼总裁黎常文入选今年Peak杂志Power List。

吴庆康 / 报道

受访者提供照片

这几年，我们的生活在千禧族的种种新奇概念颠覆，搭车可以Uber或Grab，外卖可倚靠

利用应用软件或电子商务造福人群，同时为自己的事业开创一片蓝天，是千禧族并学习适应山倒海而来的“生活新理念”之际，一群崛起于2014年的本地千禧后浪已经来到。

颠覆快递

“能者快递”提供最快物流路线

“能者快递”（Ninja Van）被誉为东南亚发展最快的所谓“最后一公里”快递公司——就是把货品从货仓送到顾客手上。这家来势汹汹的快递公司发展着第一波的网购潮起，因为大部分的网购公司主要同速送公司合作，把货品送到顾客手上。他们凭创新的快速解决方案，利用科技提供最快的物流路线，优势是取货、送货快速，并让网购

者的周边商家成为合作伙伴，注册为“能者收集站”（Ninja Collect）成为取货站，将人潮吸引到店面，也为网购者提供更多便利，随时随地取货，颠覆我们习惯太久的传统快递服务作业方式。

“能者快递”荣获今年Peak杂志Power List，创办人兼总裁黎常文不过30岁，是柔佛士初院和新加坡管理大学毕业生。毕业后原本在金链业当文员，后自创服装品牌Marcella，因为在送货上遇上难题，萌起革新快递业的念头。三年前，他与两名联合创始人筹资4000万元的创投基金，创办“能者快递”。

很难想象，这家年轻公司三年前刚创立时，黎常文和另两个伙伴天天亲自开车送货，货车每两天就坏一次。但他们利用身为80后与科技一起成长的优势扭转逆境，大量运用科技灵活安排人

手，不仅让公司能全理追查包裹和司机动向，客人也能以手机应用软件，全程追踪物品行踪，这能解决网购顾客的主要投诉——准时和准确。

未预料业务扩展迅速

虽不过三年，“能者快递”的业务每年几乎翻一倍，目前已在东南亚六个城市运作，公司现有800名员工，这还不包括近5000名司机。公司有上千辆货车，应付每天接近10万份来自屈臣氏、Shopee，以及Lazada等的送货订单。

黎常文说：“我们创业的时间抓得准，早两年或近两年都不对。科技不是一切，了解物流业的作业方式很重要，关键是要懂得利用科技，改善现有作业方式，将整个快速过程简化，让消费者受益。”他坦言，没有预料公司业务能扩展得如此迅速。

“我们清楚市场潜力很大，并倾全力去做，但从过度自信一定失败。但我们有信心，即便是失败了，也绝不后悔，因为我们都尽力了。”

问黎常文，是否认为自己是这个年代的颠覆者，他说：“若颠覆者的定义，是通过各种不同的解决方案解决一个问题，我们是。我们并不只是‘抄者’其他市场的作业方式，而是了解市场所需，对症下药，提出改革方案。”

对要挑战传统的后来者，他的忠告是：“了解市场所需，分析现有市场对手如何解决时，要保持开放的态度，向前辈学习并不可耻，只有在真正需要时才‘发明’，要不然只是重新研发同样的轮子，那只浪费时间和资源。”

千禧后浪颠覆者



Shopback总裁曾毅（后排左一）与年轻团队。

颠覆饮食

Grain有自己的厨师

UberEats、Deliveroo和Food Panda，是否已是你手机上下不可或缺的应用软件？或许是时候加入Grain。

Grain是本地第一个，也是至今最大的网上餐厅。

与“能者快递”一样，Grain也在三年前创办，四个联合创始人杨亿颂、陈敬全、沈恩锐和高阳都是千禧族。起初四人分阶段投入了13万元，作为起步资金，之后公司在2014年和2015年两次集资，很快吸引不少国内外投资者入股，至今筹得的创投基金，已经有500万元。

与专攻外卖市场的Deliveroo和UberEats等不同的是，Grain主打营养餐，有自己的厨师，专门提供餐盒和自助餐，包办食材采购、食谱研究与包装、烹煮、网上订购、送货和后端回收，而不是帮忙客户到处打包。

每个人都有私人厨师

创办人之一杨亿颂今年才29岁，与网络和科技一起成长，思维也与时代并进。杨亿颂说：“过去十年，我们目睹从现实过渡到线上的许多商业活动，从亚马逊（书）、Uber（饮食）、AirAsia（旅游），到ASOS（服装）；现今全球人口中，有45%使用网络，每七人中六人有手机，网络商业的趋势势必延续。试想，我们不必再为每天三餐吃什么、去哪里吃而烦恼，餐馆比客人更清楚他们的饮食习惯和喜好，每个人都拥有自己的私人厨师。这些都不需要你手机上触

动几个按钮就可设定。”

由于作业模式结合网页和手机应用软件，像Grain这样的网络餐馆能记录并掌握不同客人的喜好，服务更个性化。严格来说，已颠覆我们习惯的外卖用餐或外打包裹习惯。杨亿颂说：“起步的时候，我们只用脚踏车和许多多余的厨房空间，在四个星期内把概念实践。当初最大的挑战，是发展应用软件处理送货的逻辑，那是一个愉快的经验，在某种程度上，我们应该也算颠覆者吧。”

Grain的四个联合创始人杨亿颂、陈敬全、沈恩锐和高阳，去年入选美国《福布斯》亚洲30岁以下最具潜力的30名杰出青年排行榜。从厨师、科技人员到财务和管理，四人各自发挥专长。

颠覆网购

Shopback给消费者更多优惠

网购已不新鲜，如何颠覆针对千禧族购物方式，从中获利，或许还得靠千禧族。2014年创办的Shopback做的是，现金回馈的电商生意，通过Shopback

网购，消费者在一定的期限内，能收到最高30%的现金回馈。

Shopback的商业运作模式，参考国外专做现金回馈的先行者，包括美国的TopCashback、美国的EBATES，或是中国的返利网；透过帮电商品牌做导购，再帮取得的佣金，回馈给消费者共享。

每小时1000张订单

32岁的Shopback总裁兼联合创始人曾毅，毕业于美国机械工程专业。不久前也登上今年Peak杂志Power List的他说：

“数码世界节奏快，我们必须快速测试新点子，错了就修正，边走边做，边修正。这个快速节奏，也意味着我们不得不创新，在五个半月内创立Shopback，他们本周刚宣布最新筹集的创投基金已达4000万美元（5450万新元），将用来征聘世界级人才，推出创新的产品功能，以及建立市场领导地位。

前曾在Zalora和新电信的电子商务部工作，累积了一点经验，也曾两度在设立起步公司的过程中，但他没有阻止他继续往前，他和合伙人在2014年以三万元的资本，在五个半月内创立Shopback，他们本周刚宣布最新筹集的创投基金已达4000万美元（5450万新元），将用来征聘世界级人才，推出创新的产品功能，以及建立市场领导地位。

Shopback的强劲走势与“能者快递”不相上下，公司目前每小时有1000张订单，在网购零售平台，有超过1300个合作伙伴，在亚太地区六个国家与地区，有350万名会员。过去三年公司的业绩急速攀升，从2014年的1万3700元，到2015年的41万7000元，到2016年的150万元，前募可限量。明天（11月11日）的光棍节是重击一棒，预计将带动Shopback的业绩到新的巅峰。

严格来说，Shopback并非改变网购消费者的习惯，而是一种改革。他们将消费者从熟悉的渠道，引导至更优惠的渠道，从中获得更愉快与更“划算”的网购经验。这整个过程，领导和大多数参与的，都是千禧族，并同时获利。

颠覆医疗

亚洲博爱集团最短时间提供护理人员

相比于“能者快递”、Grain，以及Shopback，创办于2015年的亚洲博爱集团（Caregiver Asia Pte Ltd）起步慢了一点，42岁的创办人兼总裁杨凌波，年纪相对来说也大了点，处在千禧族边缘地带。但她主打病患和护理人员配对的业务模式，却是千禧年代每个家庭在某个时候迫切需要的，且是一个互联网颠覆传统行业的佳例。

杨凌波在“联系新加坡”（Contact Singapore）担任前董事长，她创办公司的故事说过多次，简单一句是，当年为替祖母寻找家庭护理人员的不顺畅和昂



Grain创办人之一杨亿颂与科技一起成长。

千禧年代出现一群以手机科技和电子商务颠覆我生活的发明者。这股趋势正急速发展，过去两三年出现一群所谓的“颠覆者”（Disruptor），进一步拓展应用软件领域的潜力。



亚洲博爱集团创办人兼总裁杨凌波在“联系新加坡”担任前董事长。

贵经验，让她萌起创办亚洲博爱集团的念头。在这之前，任何家庭需要护理人员，基本上只能通过中介推荐，中介很多时候也资源有限，而且抽佣过高，护理人员最终报酬不仅被削减，也直接或间接影响照护质量。

杨凌波说：“我提供的是一个病患和护理人员之间的撮合平台，对接护理市场的需求方和供给方，从中只向客户收取相当于账单总价9%到20%的介绍佣金，并不向护理人员抽佣，也就是说，护理人员赚到手的是净收入。”

这个平台提供的配对服务内容，基本上护理人员可分为有证书的医疗人员如医生、护士，以及营养师等。另一类是合格的保健人员，包括照顾小孩和陪月服务等。在这些栏目下，会员可创建附上个人简历、擅长领域，以及收费价格的个人资料。有需要者可依据这些信息在网上寻找配对，或透过亚洲博爱集团的呼叫中心，一旦成功，护理人员就前往客户家中提供服务，用户则付款给公司。

半小时内提供服务

这个颠覆传统护理服务的

业务模式，在世界各地许多老龄化的城市如新加坡非常受用。杨凌波透露，公可在2015年开始时，只有20个自由身的护理人员与他们注册。去年底，人数已增加到1000人，在这种模式的帮助下，许多“退役”的专业医护人员，又找到可以发挥所长之处。目前这个网络平台的每月平均浏览人次接近5000，和去年同期相比，增长十倍，配对成功的个案也增加3.5倍。

谈到创业的艰难，毕业于美国社会学与政治科学系的杨凌波说：“在新的领域起步当然面对挑战，我们得向使用者确保，使用这个平台的可靠性，创建对的应用软件使用界面，以及在不同国家如美国与相关机构在他们的系统下合作等。拉拢有能之士对我们的起步公司更是重要。现在，我们已能最快在半小时内，派遣护理人员到客户家中，这是大跃进。”

杨凌波认为，将亚洲博爱集团形容为颠覆者并不为过。她说：“这是一个利用科技改革传统行业运作的例子，我们一目了然的日历系统，让你在需要的时候，在最短的时间内，找到提供服务的医护人员，不论你找配对的时候身处世界哪个角落。”

总部设在加拿大的亚洲博爱集团，目前在马来西亚和美国都有办公室。杨凌波说，这个市场的潜力强大，她希望接下来强化公司机制，如确保提供服务的素质，工作时的安全性，以及为双方提供更合理的交易条件。