

牢记总书记重托 奋力推动治蜀兴川再上新台阶 ——学习贯彻省委十一届三次全会精神

叮咚，
您有一个新订单了
……

马来西亚雪兰莪地区，不少来自世界各地的创业者聚集在这里追梦。

创客经济席卷大马 中国留学生打造 海外版“饿了么”

记者
手记

封面新闻
四川出发
一路向南

封面新闻-华西都市报
“重走丝路”大型系列报道

走进马来西亚

华西都市报-封面新闻
记者 张想玲 赵雅儒
雷远东 摄影报道

“叮咚，您有一个新订单了……”晚饭时间一到，手机平台此起彼伏地响了起来。这种被中国人熟悉的点餐模式，如今已蔓延到了马来西亚。

8月初，华西都市报、封面新闻记者到访马来西亚，在吉隆坡，一款由中国留学生打造，名为“hungry”(中文译“百家外卖”)的手机点餐软件正在以全新的势头，改变着大马人的生活。软件上线短短三个月，已经占据了一半马来西亚华人餐馆。从开餐馆到做电商平台，共享经济席卷全球，新一代留学生瞄准商机，实现了从丝绸之路到E-Road的新跨越。



扫二维码
看本文视频

海外创业 | 成都小伙开火锅店 在异乡烹饪“家乡味道”

有人说，当你到了一个地方创业，不知道该干什么时，那就做餐饮吧。
在马来西亚读大学，今年29岁的成都小伙吴其明就留在了当地工作。工作之余，他合计着把老家的四川味道带到大马。
2017年，他和马来西亚的同学一起合伙，在吉隆坡古仔路附近开了一家名为“蜀三国”的四川火锅店。火锅店不大，白墙上画着三国故事的彩绘，雕花的桌椅板凳都是从四川订制的，冷柜里摆放着中国产的绿茶、凉茶等饮料。吴其明像很多曾经的第一代海外华人创业者一样，选择了餐饮作为自己创业的第一步。餐厅的合伙人、马来西亚华人李家伦告诉记者，当地人不喜欢食辣，他们正慢慢试图让当地人接受正宗的四川味道，“辣椒、调味品都是每隔几个月漂洋过海从成都采购过来的。”
山东小伙孙乾瞻，在马来西亚的创业也与餐

饮有关，不过他创立的是外卖平台“hungry”。孙乾瞻做外卖平台的初衷很简单，“想在这里吃到自己想吃的东西太难了。”
2008-2012年期间，孙乾瞻曾在马来西亚求学。山东人喜欢面食，但是偌大的吉隆坡，要找到一家面食店无异于大海捞针。他打趣说，在吉隆坡找不到馒头店，他找到了法棍，以解思乡之情。有时候，法棍一吃可以吃一个月。毕业后，孙乾瞻回到了老家山东，并创办了一家人力资源服务平台，“生意做得有声有色”。
赚到了钱并没有让他感受到成就感。“当时我就跟另外一个朋友聊天。他跟我说，你在中国做事赚钱，要是能够在马来西亚创业，那就是做事了。”孙乾瞻告诉记者，朋友这句话真正触动了他，想到自己大学时为找不到吃的而发愁的痛苦，两个人一拍即合，决定到马来西亚创立外卖平台。

共享经济 | 创立快捷外卖平台 新型生活方式进驻大马

重返马来西亚创业，其实最难的在于技术团队的搭建。孙乾瞻告诉记者，马来西亚在这方面相对较弱，为了寻找合适的技术团队，2017年，整整一年时间，都是在磨合。最后没有办法，还是决定启用中国人。“我们现在在马来西亚办公室主要是做市场、推广，技术团队的核心还是在深圳。”
今年5月，孙乾瞻在马来西亚创立的外卖平台“hungry”上线了。这款APP看齐的对象，就是在中国已经风靡已久的点餐平台。地推、营销……孙乾瞻和他的团队忙得不亦乐乎。
在孙乾瞻进军外卖平台市场时，本地已有几家运营很久的平台。业务最大的公司是一家叫做foodpanda的本土企业，起送费较高，往往要

提前一天预订，还有不少餐馆采用在聊天软件里群聊点餐的方式完成送餐业务。在孙乾瞻看来，外卖最大的优势就是快速、便捷，而当地市场上的产品，一是太慢，二是送餐门槛高。因此，他把切口首先锁定在华人餐厅。“一是方便沟通，二是华人对于外卖的接受度更高。”事实证明，孙乾瞻找对了切口。短短3个月时间，他的外卖平台已占据了当地中餐外卖市场的“半壁江山”。
在孙乾瞻的规划中，外卖平台先做当地中国人市场，再做华人市场，最后做马来人市场。“现在在马来西亚中国留学生留下来创业的还是比较多，希望通过我们的努力，把这种新型的生活方式带到马来西亚。”

复制经验 | 划片管理骑手 火锅店老板当上区域代理

孙乾瞻说，他现在有空就要飞回去一趟，吸收借鉴中国的经验，和马来西亚的实际情况进行结合。在马来西亚，他们学习到了国内点餐软件的城市代理人模式，将整个吉隆坡分为25个片区，由区域代理负责骑手管理、地推等，总部负责培训。
吉隆坡古仔路附近的一家火锅店老板高云就是其中一个片区的负责人。高云来自东北，在做平台区域代理之前，高云已经在吉隆坡拥有了三家生意不错的火锅店。目前古仔路区域的百家外卖调度处就设在高云的火锅店里。
记者抵达高云的火锅店时，由于不是送餐高峰期，当地的“外卖小哥”们就穿着工作服坐在火锅店门口的沙发上等待。不远处的大圆桌

上摆放着两台笔记本电脑，两位华人姑娘在桌前监控着后台。这就是古仔路区域的百家外卖平台调度中心了。
“目前还是中餐馆对我们的平台接受度比较高。”高云介绍，在古仔路区域他还是采取了地推的方式向商家推广外卖平台。考虑到当地人不同的饮食习惯，目前的推广仍以中餐馆为主，瞄准的市场也是中餐消费者。从传统餐饮业转型到参与互联网平台创业，高云信心十足。“5月份外卖平台上线我就是区域代理之一了，我们这个区域里最多的一家餐馆一个月的外卖营业额就有3万马币。并且现在吉隆坡已经上线的5个区域势头都非常好，听说新的区域代理也签了不少。”高云说。



李家伦在马来西亚开了一家地道的四川火锅店。



孙乾瞻在马来西亚创立了外卖平台“hungry”。



孙乾瞻和他的创业团队。

“现在在马来西亚中国留学生留下来创业的还是比较多，希望通过我们的努力，把这种新型的生活方式带到马来西亚。”

互联网技术 带来无穷想象力

此次马来西亚之行，许是偶然巧合，我们入驻到了马来西亚的雪兰莪地区一个名叫Bangsar South的地方。这里相当于当地的“硅谷”。
一路向南“取经探路”，我们看到，现代互联网技术正赋予“一带一路”新的内涵。
在Bangsar South的创业园里，聚集了一大批科技型创业公司，致力于打造海外版“饿了么”的孙乾瞻就把办公区安在了这里。每天行走在园区里，那些年轻的面孔，背着双肩包，行色匆匆，脸上都写满了希望。对于年轻的创业者来说，这里是希望和梦想的起步。
致力于服务马来西亚中小企业，2017年，阿里巴巴首个海外eWTP试验区，“数字自由贸易区”落地马来西亚。当年10月30日，eWTP马来西亚试验区里，诞生了中小企业出口第一单。一家马来西亚中小企业，通过阿里巴巴B2B平台旗下阿里巴巴国际站和阿里一达通，把一笔约900美元的半成品奶嘴出口到了中国。
如果说，eWTP打通了连接马来西亚和中国的第一条E-Road的大通道，那么，以孙乾瞻为代表的海外留学生创业者，则是致力于打通马来西亚内部毛细血管E-Road的先行者。循着这一条条毛细血管，年轻的创业者将现代商业模式、技术手段和创业梦想根植下去，并以执着、努力和勤奋进行浇灌，期待有朝一日，能开出梦想之花。
互联网技术的发展，给了未来的全球贸易无限的想象力。我们相信，只要敢想敢做敢改变，就是奇迹发生的开始。

从四川到世界
2018四川品牌大会

大英县长胡铭超：
四川三七产业
“发源地”在大英