

从少年“黑客”到专业设计师

“All in or nothing. Be the change you want to see in the world(成王或败寇。欲变世界,先变其身),我把这两句话文在了自己的胳膊上,我是一个很极端的人,一件事情要么就不要去做,要么就尝试把它做到最好”,胡依林说自己是一个“拧巴”的设计师,他的分享从自己作为“坏孩子”的中学记忆讲起。

小时候跟爸爸在部队,因为经常各地转学,学习奇差。胡依林在中专时期接触互联网,自学 Frontpage(微软早期建站软件)和 Photoshop 以及黑客技术(成为了安徽第一个被公安厅督办抓到的少年黑客)。中专没上完就变成了社会人,其间被安排当兵一次,安排去加油站做加油工一次。

后来,胡依林因为会点基础的设计和网页,被网吧老板看中安排做网吧的内网页面,经历各种投递简历,又被文广集团旗下某国营网吧集团总公司招去做了设计师,这是他的第一份正式工作。

2007 年,由于父亲重病让他感到无力感,并决定要靠自己撑起家庭,于是胡依林发疯一样整理简历,到处去投。这时候,他通过朋友的推荐拿到了一次微软的面试机会。

初中毕业的胡依林一句英语都不会说,一句完整的英语句子都不会拼。只会说个 Hello,Goodbye,硬着头皮把个人介绍、设计理念、各种想法写下来,让当时的女友帮忙翻译成英文,整整三大张 A3 纸,愣是背了一个星期。

经历 7 轮面试,胡依林以初中文凭破格进入微软这样颇为看重名校学历的外企工作,自此开启了他新世界的大门。在微软的工作让胡依林形成了全新的设计思维,学会了设计流程,并将自己的英语提高到能自由对话的程度。胡依林说:“就是要对自己狠一些”。

一年后,胡依林离开了微软,加入了全球知名的设计机构青蛙设计(Frog)上海办公室。

在青蛙设计,胡依林接触到行业里最高精尖的理念和产品,抛开传统的设计服务外。青蛙设计,更多的是帮助客户发现未来的可能性,在项目合作中会接触到来自全球的商业、产品及设计。这也让胡依林形成了战略眼光和挖掘市场痛点的能力。

满足自己的想法

胡依林在 Frog 工作的时候,离家不远,但公交脱班严重,出租车拦不到,考虑买一台摩托车,又被沪 A 牌照的价格给吓退,于是转向购买一台电动车,可是,在跑了一圈市场后,胡依林说一个字“丑”,两个字“很丑”,设计师出身的胡依林无法忍受。

经过一段时间的调研,胡依林决定整一台电动车,可是当时的他并无能力去全新开发一款电动车,只能在原有电动车或摩托车基础上进行改造,他选择了本田的一款摩托车作为改造原型,攒出一台电动车。

胡依林每天利用自己的空闲时间混迹各种论坛上了解专业知识,逛电动车配件市场,对于没有配件的,则利用身边工业设计资源,把一部分的塑料件通过快速成型做出来。

“电池、电机等好多部件都是市售选型的,然后根据我自己的日常使用习惯和体验做优化,我在电动车上增加 USB 充电口、LED 日间行车灯、随动大灯、GPS 防盗追踪等。”胡依林说,第一辆电动车耗费了他一年时间终于完成。每天骑着自己改造的车开在路上别提多骄傲了,路上经常被人拦下来问车哪里买的。

基于爱折腾的天性,胡依林开始考虑要不要真的量产出来,但批量生产与改装完全是两码事,在这过程中,被供应商骗、被代工厂拖工期,最后前前后后卖出去二十多台车。胡依林发现小批量量产其实是最难做的,没有供应链团队,没有合适的代工厂,定制配件量太少没人肯做,完全是把自己逼进绝路。很快,胡依林的第一个自己设计的产品,就这样充满鸡血地开始,遍体鳞伤地结束了。

“值得庆幸的是在做这件事的过程中让我学到了更多的知识,在设计之外的知识,更加了解到从设计到产品之间的天壤之别。钱亏了但是有了更大的成长,其实还是很值得的。”胡依林回想道。

设计师创业想象中很美

胡依林的脚是 43 码,按照比例不大但是高足弓,很难买到合穿的鞋子,更别说很好看又合穿的鞋子。其女友的脚是 35 码的长度,34 码的宽度,甚至比她更难买鞋,而且基本上稍微不错的国外品牌鞋子都 36 码起,也是一样买不到鞋,所以两人对鞋子有着特别的偏好。

“一次偶然的机会在上海乌鲁木齐南路上看到一家手工制鞋的店,经过和店主的聊天发现其实鞋子也能自己设计,当时就想连电动车都倒腾过了,鞋子绝对

设计师转型做创客

梁萧文

很牛的小小电动车创中国众筹纪录

2015 年在中国的众筹平台上有过这一个事件——5 分钟内筹资额破 500 万、13 分钟筹资额达千万,15 天内总筹资额破 7200 万。售价达 3999 元,价格并不便宜的小牛电动车创造了 16000 辆的中国众筹纪录。

而幕后推动创造这一小奇迹的创始人之一,是一位有着设计师背景,但只有“初中文凭”的“设计师创客”——胡依林,牛电科技创始人兼副总裁。

新民晚报打造的上海社区众创平台与专注于线下共享办公空间及线上成长社群平台的创新组织 Linckia 共享平台,共同打造了一档现场演讲活动——“亚里士多德”。

不断寻求更有创新力的服务体验,定期邀请创客明星、设计师、当代作家和广泛领域中的意见领袖,活动主要面向创新创业领域 80 后群体及 90 后高校团体。

不久前,胡依林受邀,举办了一场结合自身成长历程的演讲。

不在话下。”胡依林说,“市面上的鞋子花哨的很多,但是极简舒适的鞋子很少,我是一个被难穿的鞋子磨到各种出血的人,所以对舒适性特别关注。当时就在想,运动鞋很舒服,皮鞋就不舒服,那么为何不用运动鞋的鞋垫做皮鞋呢。”

胡依林尝试性地画了些稿子,交给鞋店进行制作,鞋子拿到后得到了很不错的反响,接下来去胡依林的业余时间就在帮朋友们定做鞋子了。没想到这样的订单越来越多,还没清闲多久的胡依林,便想着开一家淘宝店。

胡依林创立了“Hard Candy(硬糖)”品牌,整个店铺只有四款鞋子,全部是极简造型,但颜色特别丰富,每双鞋子和每个颜色都有自己的名字。作为设计师出身的他当然不会只关注在鞋子本身,从鞋盒到吊牌,从每双鞋子还会配送一张鞋子的照片,到使用牛皮宣纸做内部的包装和防震,再到快递包装袋的封贴,虽然是个不知名的小牌子但是力求做到最体贴。一切设计妥当后,“Hard Candy(硬糖)”淘宝店就此开张,一个月的时间鞋子就卖了两百多双。随后,鞋子的销量不断上升,以至于产量跟不上,同时皮料的供应商也提出了较为苛刻的要求,胡依林不得不找其他的解决方案。很快他发现了新的面料,于是全新的材料也改变了传统的制作方式,他开始启动了亲自制作鞋子之路。随后的一段时间里,胡依林又做出了第二双,第三双,第四双……,“后来 Frog 全球战略大头来上海办公室还特意找我聊这款鞋子的设计,Frog 的很多同事跟我一起见证了这双鞋从 0 到 1 的整个过程,那段时间真的是为鞋着了魔。”胡依林说,“在经历了无数次失败和尝试后,终于被我搞出来了一双可能是全世界最轻的鞋子,一双鞋的重量甚至不到一只匡威帆布鞋的重量。既然那么轻,干脆我就叫它‘小飞鞋’。”

辞职创业,孤注一掷

经过一次简短的家庭会议,胡依林决定辞职创业。如果说进入微软对胡依林最大的改变是生活目标,胡依林在 Frog 最大的收益就是思维模式,还有更广阔的国际化视野,还有就是野心……

2011 年,胡依林离开青蛙设计,进入人生的下一阶段。那一年胡依林 27 岁,离开家乡整整 10 年。

一晃到了 2012 年,小而美的事情总是给人繁荣的假象,在互联网上卖高品质的产品,是因为有很多了解和懂得你品牌以及产品含义的人,但是当你想要开始想要做大生意的时候就会产生强烈的冲突。为了迎合市场,开始开拓更多品类产品,最终耽误了之前刚起步所坚持的产品理念。2013 年的 8 月,虽然很痛苦但是很坚决的亲手终止了一手带起来的品牌。

另一方面,从第一辆电动车后,胡依林一直没有停止过对电动车的研究,曾花了大半个月的时间去了很多城市,去了分布在全国各地的很多大大小小的城市,城乡结合部,甚至小县城,随着采集到的数据样本越来越多,越是坚信自己的判断,现在大多数品牌还在做低价低质的产品,有着极大的市场机会。

于是,他决定“重操旧业”,完成曾经的电动车梦想,经过一次又一次的分析、调研、讨论,完成了前期的研发、项目商业计划书,然后抱着各种碰壁的心态去寻找投资。

2014 年 4 月,胡依林带着整个团队大半年来心血、满满的信心,更做好各种碰壁的打算开始寻找投资。“作为一个由设计师、工程师组成的团队,看似很强大的产品团队,但是却欠缺众多致命环节,战略、财务、供应链、营销、售后……整个闭环的 80%都是缺失的,于是我们明确先要有一位 CEO。”胡依林说。

做完商业计划书后,紧接着开始发动身边所有的朋友,帮忙介绍投资人,某天早晨接了个来自明势资本的黄明明的电话:“下周一有没有时间来趟北京,有个重量级的业界大拿有可能愿意加入!暂时不能告诉你你是谁,来聊聊先。”

周一早上的飞机到了北京,黄明明介绍了传说中的李一男,曾经的华为常务副总裁,百度首席技术官,现为金沙江创投合伙人。

2014 年 8 月 1 日,一个有着纪念意义的日子,李一男成为牛电科技的投资人兼 CEO。

8 月 30 日,胡依林打包了上海家里所有东西发物流到北京,自己则选择骑行,正式开始新的旅程。

之后,就是开篇小牛电动车刷新了中国众筹纪录的故事。