

创头条

遭遇职场性骚扰与性别歧视后,着手打造一款让女性有主导权的社交软件,其公司上市首日创下了由女性CEO领导的企业首次公开募股的最高估值。她也成为美国最年轻的上市公司女性CEO。她希望,企业的成功能吸引越来越多的女性爱上科技,敢于创业——

# 赫德:把选择权交予女性

朱丽

跟很多约会软件上女性经常是被动的局面不同,社交约会软件Bumble给予了“女性优先”的权利。

在Bumble上,碰到双方互相看对眼的人,必须由女方发消息给男方,双方才可以继续聊天。如果24小时之内没收到女方消息,就意味着你已经出局了。

近日,这款主打女性社交软件的科技公司在纳斯达克上市,年仅31岁的创始人惠特尼·沃尔夫·赫德一跃成为美国最年轻的上市公司女性CEO。

Bumble首日IPO的价格为76美元,高出37美元-39美元预计发行价的一倍,创下了由女性CEO所领导的企业首次公开募股的最高估值。

## 创立社交软件 把选择的权利赋予女性

赫德曾是著名社交软件Tinder的联合创始人。2014年,与Tinder分道扬镳后,她创立了Bumble。

赫德的理想是,消除传统交友平台上那些让女性不愉快的体验,颠覆“男主动、女被动”的传统约会规则,将男女双方的关系建立在平等基础上。

与Tinder上时不时冒出的大尺度照片和对话相比,Bumble的整个界面和风格更为健康、干净。此外,Bumble还设置了一个特别的“睡眠模式”,如果开启,用户就不会出现在别人浏览的卡片中,从而帮助大家能专心谈恋爱。

同时,Bumble细致的进阶筛选功能,也让匹配度进一步增加。从身高、健身习惯、抽不抽烟等生活习惯,到想寻找什么关系、不想生孩子、政治、宗教等都有选项,当设定了筛选条件后,所有不符合条件的人都不会出现在推送中。

Bumble认为,将选择权交予女性,可以大幅减少不必要的打扰甚至骚扰,同时迎合了当下女性更加积极独立、追求主导的心理。而事实证明,这种独特的交互设计,的确对女性用户产生了巨大的吸引力。

2014年,Bumble正式上线后,第一个月就获得了超过10万的下载量。据称,Bumble共拥有来自150个国家的超过5500万的用户,截至2020年9月,月活用户达到1230万。



在科技创业领域,赫德可能是最具传奇色彩的女性创业者之一。

当代女性不仅渴望爱情,也需要友情和事业。Bumble开始拓展除了约会社交以外的可能性,近期推出了新应用,侧重于寻找志趣相投的朋友以及建立专业联系的功能,用户可以在线寻找实习机会、企业导师,甚至是下一个业务合作伙伴等。

职场逆境促其创业 打破科技圈中性别差异

在科技创业领域,赫德可能是最具传奇色彩的女性创业者之一。出生于美国盐湖城的赫德,小学时随家人移居巴黎。聪明伶俐并且热衷于创业和公益的她,大学期间,曾与法国设计师发起过一个制售竹编口袋的项目,用以帮助受石油泄漏污染的地区;还曾创立过一个服装生产项目,用以提高人们对人口买卖和公平贸易的关注。

22岁时,赫德回到美国,加入Tinder创始团队,担任营销副总裁,在Tinder的取名和图标设计以及前期大学生推广活动中,发挥了重要作用。

正当事业发展的时候,2014年,赫德突然一纸诉状将她的前老板兼前男友迈丁告上法庭,表示她在公司遭受了性骚扰与性别歧视,

称迈丁多次在员工中贬低她,斥其为“捞金女”“花瓶”,用各种不堪入目的威胁信息对她狂轰滥炸,还剥夺了她联合创始人头衔。

这一风波在业界掀起了轩然大波。虽然Tinder对迈丁做出了停职处理,并赔偿了赫德100万美元,但该事件也让她饱受舆论争议。许多网友涌入她的社交账号发表激烈言论,迫使她不得不关闭推特。在感情、事业双重打击下,她一度患上了急性焦虑症和妄想症。

但赫德并没有因此一蹶不振,反而在逆境中展现出了极强的韧性。她开始审视女性在科技行业中的地位,并意识到打破科技圈中普遍存在的性别差异的重要性。打造一款以女性主导的社交软件的构想,在她的脑中浮现。

几个月后,赫德开始设计女性专用社交网络。她说,“在这个交友世界里,我们应该更关心女性的个人魅力,而不是外表”。Badoo(世界最大在线交友网络之一)创办人向她抛出了橄榄枝。他拿出1千万美元投资赫德,还表示可以分享Badoo多年累积的使用者测试经验和数据资料。

在Badoo的加持下,赫德开始紧锣密鼓地投入软件的开发,Bumble就此诞生。

如今,Bumble的职工约80%都是女性,11位董事会成员里,女性占据了8个席位,公司文化也充满了女性气息。

坐落在美国奥斯丁的Bumble总部,5000平方英尺的办公空间以标志性的淡黄色调装点,公司配有一个“妈咪吧”,为新手妈咪提供私密空间,还掏钱让员工享受每周一次的美发和美甲服务。

“在科技领域,一家由女性所有、主要由女性经营的公司实在是千金难求。这也会吸引越来越多的女孩爱上科技,敢于创业。”一位Bumble员工在接受采访时说道。

赫德还与网球冠军赛琳娜·威廉姆斯共同推出一支创投基金,专门对有色人种女性和代表不显群体女性成立、领导的企业进行早期投资。



Bumble开始拓展除约会社交以外的可能性,近期推出了新应用,侧重于寻找志趣相投的朋友以及建立专业联系的功能。

业界快报

## 2021春节消费报告——

# “年货反向狂奔”成新现象

中国妇女报·中国妇女网记者 李雪婷

这注定是一个中国人记忆中不寻常的新年。阿里巴巴2月16日发布春节消费报告显示,快递成为人们遥寄“思念和乡愁”的桥梁,“年货反向狂奔”取代“后备箱里的土特产”成新现象。另外,“携宠过年”等年轻人的新选择也带来了新的消费趋势,物流畅通,亲情畅通,这个春节依然充满着全新的幸福气息。

### 就地过年,快递成为新春运

菜鸟和三通一达首次全面不打烊,人少流动,快递多流动,快递成为新春运;交通运输部预测今年春运发送旅客比2019年降低4成,与此同时,菜鸟不打烊的快递发货量是2019年农历同期的4倍。其中三通一达快递发货量达到2019年农历同期的8倍以上,显示出通达快递已经成为春节不打烊的流通主力。

一方面,“原年人”通过网购,给家乡的父母和长辈献上孝心。在“90后”们的购物车中,扫地机器人、擦窗机器人、洗地机成了孝敬长辈的抢手年货。

另一方面,许多父母从老家给“就地过年”的孩子寄来当地特色食物,年货反向狂奔,几千万城市青年被爱投喂,贵州酸菜、湖南腊肉、重庆辣子、云南火腿都是网友呼声较高的年味。

其中,湖北省和武汉市的发货量,均比去年农历同期增长70%。

### 女性成果酒主要消费人群

天猫春节不打烊的数字显示,今年春节期间,白酒消费依然强劲,同比成交额在酒类中增长最快,但从下单人数来看,则是果酒增长最快,购买果酒的人数达到去年的2倍,其中将近7成的消费者是女性。城市年轻女性低度酒消费加速崛起:起泡酒、果酒等适合女性微醺酒品同比销量增幅达46%,集中在20-35岁城市女性。春节期间,300-400ml小瓶装、分享装的酒最受欢迎,适合家庭小酌。

另外,携宠拜年年轻人新社交。天猫的数字显示,春节期间宠物相关消费显著增长,其中宠物服、宠物年夜饭、宠物牵引带等同比增长都超过100%,自动喂食器、智能猫厕所等也成为养宠必备神器,解放了“铲屎官”的双手。

创女时代

从销售代理到投资办厂,深耕热风幕机行业25年,坚持做自主品牌的东北制造,产品跻身国家级工程、出口海外——

# 王彤:将“东北风”吹进国家级工程

中国妇女报·中国妇女网记者 贾莹莹

深冬的沈阳,走进大商场、银行或宾馆,一股暖流扑面而来,室内外近50度的温差被一个隐形的屏障隔开,给人一种室外“冰天雪地”、室内“温暖如春”的舒适体验。

这个“隐形”屏障就是热风幕,俗称风帘,在寒冷的北方广泛应用于大型公共场所出入口,对冷空气起隔绝作用。从全国热风幕行业脱颖而出,王彤在这个百舸争流的行业,深耕25年。

作为沈阳金晨伟业冷暖设备有限公司创始人,王彤是热风幕行业唯一女掌门,豪爽、务实、肯干的东北企业家风范不仅让她业内一枝独秀,不拘一格的思维还让她在突如其来的疫情面前逆势上扬,新开发的杀菌卫士风幕车站、医院、商场等公共场所,外贸订单源源不断,远销美洲、非洲。

### “白手”销售敲开品牌创业门

25年前,王彤还是中科院金属研究所科技处的秘书,当时所里将凉风空气幕技术进行创新,热风幕机应运而生,因其能够快速阻隔冷空气,适合寒冷地区使用,在市场上引起不小反响,国内众多企业扎堆生产。

“当时业务员总借我办公室电话联系客户,一天忙得不可开交。”看着新技术带来如此广阔的市场,王彤坐不住了。

辞职那天,领导的一句话成为她后来遇到困难不畏、越挫越勇的动力源。“你天生就是做销售的料,错不了!”告别稳定的工作,顶着压力和旁人的质疑,小秘书王彤成了热风幕机销售员。

没有技术背景,没有销售经验,带着简单行装,装着满满宣传单,以沈阳为中心,她开始了辽宁13个城市“地毯式”拜访。“没有技术闯劲,没有经验勤快补”,从城南到城北,从工厂到车站、医院,2个月时间,王彤走遍沈阳大街小巷;6个月时间,王彤拜访辽宁省内其他城市,行程粗略计算有几万公里。当时,她一天最多能拜访50个客

户,工作量超过同行几倍。第一年,王彤的销售量是300台,第二年600台,第三年800台,创造了东北地区业务员销售最高纪录。经验的积累、不俗的业绩,提升了王彤创业的自信。2000年,王彤投资1.5万元与他人合伙,在沈阳远郊租下350平方米厂房,这家最初只有8名员工的工厂,开启了她从代理销售向自主品牌发展的创业之路。

### 制造业“素人”炼成行业“黑马”

从做销售到做实体工厂,初涉制造行业,王彤自己打趣说:“当时连工厂里应该有啥都不知道。”要想做好,就得向行业标杆学习。王彤聘请业内专家任厂长,组建了自己的技术团队。当时,江苏、浙江、广州是中国风幕机的制造基地,形成了比较完整的制造体系。王彤带团队去学习。仅江苏泰州,她就去了不下60家。在学习中,王彤把南方制造技术及市场理念与沈阳深厚的工业基础相结合,实现了企业的高起点发展。

功夫不负有心人,企业成立第一年,就制造风幕机3870台,卖出2800台。随着技术的不断革新,金晨伟业打响了自己的品牌,销路连年快速增长。

2008年,时值全球金融危机,身边很多朋友劝已经小有名气的王彤,趁着地产走低,进军房地产,女人不要在制造业辛苦打拼。更有南方企业因上市需求提出收购金晨伟业,出价2亿元人民币。面对诱人条件,王彤坚定地拒绝了。品牌是她一手创立的,这不仅是自己的骄傲,她更有一个梦想:成为东北制造业的骄傲。

不顾家人的反对,2009年,王彤投入800万元建立了6000平方米的新工厂,金晨伟业从此走向发展快车道,一匹来自东北的“黑马”,快马加鞭地闯入了全国乃至全球市场。

### 技术创新成制胜法宝

鸟巢、水立方、大兴机场……王彤将“东北风”吹进了众多国家级工程,拥有国家级客户500余



王彤在意大利参加国际制冷暖通展。

个。在不断提升产品品质的同时,她还不断为产品“赋能”,研发国际领先的技术。在轨道交通项目中,王彤带领技术团队攻克技术难关,打破国外壁垒,研发出与国外领先技术相媲美的风幕机,广泛应用于高铁和地铁清洗后车库烘干。

在深耕国内市场的同时,王彤把眼光投向国际市场。她每年要前往20多个国家参加展会,了解市场需求,学习国外产品的创新点。靠着“走出去,请进来”的韧劲,王彤成为行业领军人物,企业也成为行业发展的风向标:把原来的产品规格扩展到十几种,根据客户要求以私人定制方式制作数千种产品;推出形状各异的圆弧形、立式侧吹型热风幕、静音热风幕、强风离心电热风幕……每年十几款新品面世。

技术创新是王彤让“东北风”吹遍全国的制胜法宝,而依靠团队的打造和“家文化”的企业管理模式,王彤期待企业从“雏鹰”成长为“雄鹰”。王彤说,我想把企业做500年。企业走得长远,需要不断培养员工,把员工当做家人,让每个人发挥自己的潜能。

代表东北制造业,在国家级项目中崭露头角,打响东北企业的品牌,是王彤的初心和目标。身为沈阳浑南区企业家协会会长,她以自己的创业激情不断感染和带动身边的企业家,树立干事创业的决心和信心,共同为东北振兴贡献力量。

图说创业

## 返乡创业青年当起“半条被子”讲解员



朱梦嘉在奶茶店前拍VLOG。



朱梦嘉在为客人介绍奶茶品类。

28岁的朱梦嘉是湖南省郴州市汝城县文明瑶族乡沙洲瑶族村人。2017年,沙洲瑶族村建设红色旅游景区,朱梦嘉看到了村里的发展前景,便决定返乡开起了村里第一家奶茶店。“生意最好的时候,一天能有3000多元的收入。”朱梦嘉说,返乡创业既能照顾父母、孩子,还能在家门口有一份可观的经济收入,家乡给她的生活带来更多机会。

2018年,朱梦嘉当起了沙洲瑶族村的红色旅游景区讲解员,“能为游客介绍沙洲瑶族村‘半条被子’的故事、绿色特产,在我看来,是更有意义的事”。尽管每天都忙得不亦乐乎,她说,看到游客听了“半条被子”的故事而感动,便想讲给更多人听,让这个温暖更多人。 新华社记者 陈泽国/摄