



「天將降大任於斯人也，必先苦其心志，勞其筋骨。」這句經典名言詮釋了中和神裔控股有限公司董事長吳小榮的人生經歷，她出生在一個貧困家庭，在本應該上學的年紀卻要打工賺錢。之後她勇敢踏入淘寶創業的浪潮，憑藉在網上賣生活用品，首次嘗到了勤奮創業的甜頭。由於過度勞累，她生了一場重病，不得不關閉淘寶店舖，但她並沒有因此放棄，反而越挫越勇找到創業的新機遇。她敏銳地洞察到O2O超市在當下社會有着巨大商機，攜手志同道合的朋友一起奮鬥，共同創造出一個嶄新的生意奇跡。吳小榮始終不忘初心，身體力行回饋社會，傳遞着溫暖與希望，成為了新時代女性創業者的傑出代表。

文：王鈺楨



◆ 2024年，吳小榮於ISPAY社交平台暨Pooluo雲算力上線發布會上演講。



◆ 吳小榮

吳小榮 博士

逆境中頑強生長 奮鬥中創造奇跡

◆ 2024年，吳小榮在ISPAY公司大會送出三輛奔馳給營銷團隊領導。



個人名片

- 全球數字產業集團董事局主席
- BIW-Meta公鏈聯合創始人
- ISPAY公司董事長

在吳小榮的淘寶店生意越做越大時，她身體不堪勞累，生了一場重病，這讓她不得不放下手頭的一切。淘寶店舖的訂單因此積壓，退款延遲，客戶訴求也未能及時響應，最終引發了買家的投訴，導致網店被迫關閉。這場重病成為了她商業生涯中的一次重大轉折，也讓吳小榮深刻體會到健康的重要性。

康復之後，吳小榮選擇駕車到各地旅行，不僅是為了調養身心，更是為了探索外界電商市場的新動態。2015年，她聽到國家提出「大眾創業、萬眾創新」的號召，激發了她想再次使用互聯網創業的決心。於是，一個嶄新的O2O超市構想在她心中悄然萌芽，並得到了幾位摯友的堅定支持。秉持着「引領消費者致富」的願景，吳小榮創新性地推出了獨特的商業模式：消費者只需一次性消費1,500元人民幣即可成為超市會員，並立即獲得3,600積分作為回饋。這些積分可直接按1:1比例抵扣現金購物，且每日自動返還至會員賬戶，極大地提升了消費者的購物體驗。這一舉措迅速吸引了大量顧客，他們紛紛湧入超市積累積分，並積極在其他聯盟店舖中使用這些積分進行消費，形成了一種良性循環。吳小榮的O2O超市以會員體系為核心，構建起一條強大的資金鏈，不僅帶動了全國範圍內各類產業鏈的協同發展，還為社會創造了大量的就業機會。與傳統超市不同，她的超市通過現金流優化進貨渠道，有效降低了採購成本，並將節省下來的利潤以積分形式回饋給消費者，實現了供應商、超市與消費者之間的共贏局面，構建了一個緊密相連、互利共生的商業生態體系。

吳小榮堅持開拓、進取、創新的企業家精神，現將事業重心放在ISPAY和BIW-Meta公鏈上。由她親手打造的ISPAY國際支付平台，已惠及全球190多個國家8,000多萬商戶，成就了傳統經濟與虛擬經濟的金融聚合大平台。為了打破Web2.0抵達Web3.0的界限，她用八年時間，帶領技術團隊突破了區塊鏈不可能三角。一是去中心化，做成了真正分布式網絡，成為了元宇宙底層的超級公鏈；二是高效，每秒1000TPS；三是安全性，其主流公鏈跨鏈技術已達5條，即將支持8條跨鏈。

童年坎坷 飽受磨難

吳小榮出生在溫州蒼南縣的一個偏遠山村，自年幼起，她便遭遇命運的嚴酷打擊。母親在她四個月大時就因病去世，父親深受影響也離家出走，留下她與年邁的祖母相依為命，在孤獨與艱辛中掙扎成長。在童年時，別的小孩正在玩遊戲、背唐詩，她為了生計不得不在田間放牛；在該上學的年紀時，同齡人在教室以書為伴，她卻在餐廳忙碌，清洗堆疊成山的碗碟。她說：「窮人的孩子早當家，我從小就知道，只有靠自己的努力才能改變命運。」

不做洗碗工後，吳小榮靠自己的摸索，進入了銷售行業，因為表現優異，被引薦去了更大的公司，這段經歷不僅讓她豐富了銷售經驗，也讓她對商業有更深的認識。2000年伊始，吳小榮在網吧自學操作互聯網，從而開啟了電商創業的新篇章。她在各種社群、公眾號、數千人的聊天室售賣電話卡、手機號等，賺到了人生的第一桶金，這是對她辛勤付出的最好回饋，更是她創業征途上堅實的第一步。

堅持不懈創業 耐心解決挑戰

隨着互聯網的興起，吳小榮敏銳地捕捉到了這一機遇，她開始在淘寶上創業，售賣一些生活用品。她回憶表示，當時身邊所有的人都不理解、不支持她，甚至覺得很荒謬不可能在手機裏買東西，大家普遍不接受新的事物，思維被傳統購物模式所束縛。但她還是在種種質疑聲中堅持自己的創業之路，在這過程中也遇到了許多困難。比如，時不時會有客人在網店的評論區給差評、質疑產品質量問題、投訴發錯貨等。

其中有一位客人讓她印象深刻，這位客人在店鋪下單了襪子，明明已經按照客人選擇的襪子顏色、尺碼準確地發貨，但客人收到貨後一口咬定寄到的不是之前選擇的，並恐嚇不換貨的話就給差評。吳小榮面對這種情況，起先是耐心解釋，但發現客人不為所動，她就決定直接免費單客人買的襪子，還再贈送一雙襪子、一條浴巾，想要化解這件事。沒想到



◆ 2016年，吳小榮（右一）出席中國慈善超市創新建設試點工作會議。

浴巾寄到客人手上，還是不滿意，這樣來來回回折騰了三四次，她終沒有抱怨，「在生意場上如戰場殘酷，沒有人會聽你解釋。我對自己的產品有信心，遇到這樣的事我堅持用耐心、細心、愛心，包容一切來解決。」吳小榮很認真地說。最終，她的誠懇態度打動了這位客人，沒想到這位客人竟是一家商場的經理。這份意外的收穫，不僅讓她贏得了這位客人的信任與尊重，更為她打開了通往更廣闊市場的大門。憑藉着吳小榮的不懈努力，她在淘寶創造了過千萬的銷售業績。

吳小榮分享她創業成功的經驗，要用心、耐心、細心，同時要有信心和愛心。用心，是指做任何事情都需要全心全意地投入，這是成功的基礎；耐心，是在創業過程中，常常需要反覆解釋和溝通，甚至面對不理解或反對的聲音，需要有足夠的耐心去應對；細心，是觀察團隊成員或合作夥伴的優勢和需求，以便更好地協作和發揮每個人的長處；信心，是要對自己和他所做的事情充滿自信，這是克服困難和挑戰的重要動力；愛心，是要包容一切，在自己成功後也不忘幫助他人。

不忘初心 低調行善

在追求事業成功的同時，這位企業家始終將慈善視為己任，不僅在物質上慷慨解囊，更在行動上身體力行。她在汶川地震等災難中積極投身救援，親自在災區駐紮三十多天，為幫助災民度過險情出自己的一份力。她還資助了幾個無依無靠的孤兒，去到車都無法進入需要徒步4小時的貴州山區，將關愛送到最需要的地方。

吳小榮不僅關注國內的慈善活動，還將愛心延伸至海外，如巴基斯坦和柬埔寨等艱苦地區，用實際行動傳遞溫暖和希望。然而，這位企業家對於自己的慈善行為卻保持着極度的低調。她拒絕將慈善作為個人展示的舞台，一直默默地付出，真正幫助到需要幫助的人。吳小榮用自己的行動詮釋了「低調行善，厚德載物」的真諦，為企業家樹立了榜樣。



◆ 2016年，吳小榮在北京人民大會堂獲頒中國電子商務經濟發展十大傑出創新人物。



◆ 2016年，吳小榮在為貴州習水旗艦店開業道賀。



◆ 2016年，吳小榮為聯脈樂清分公司旗艦店盛大開業剪綵。



◆ 2016年，吳小榮「一帶一路」慈善公益項目向有需要的貧困地區捐贈校服、助學金及食物。



◆ 2016年，吳小榮在第六屆全國服務業公眾滿意度專項調研峰會上致辭。



▼ 2016年，吳小榮慰問溫州市泰順縣的洪水災民，並送上溫暖的日常用品。



◆ 2016年，吳小榮身體力行慰問長者。



◆ 2016年，吳小榮出席聯脈昆陽旗艦店開業典禮。