

刘勇，男，1987年毕业于湖北理工学院工业电气自动化专业。毕业后分配到冶钢集团公司，任工程师、科长等职务。1998年起到深圳工作，开始了创业历程。现创业成立公司——自动化网（深圳）营销服务有限公司，任总经理。并任广东省自动化学会副秘书长、广东省电源行业协会副秘书长、中国电源学会理事、深圳市软件行业协会理事、深圳市信息行业协会理事、科技核心期刊《自动化技术与应用》杂志副主编、《电源世界》杂志总编。



潜心打造智能制造智能阅读产业互联网服务平台

1987年毕业，怀揣实业救国的信念进入冶钢集团公司，抱着踏实干事的心态从基层一线岗位起步，做到工程师、科长等岗位，获得了很多宝贵的财富，为人生后续的发展奠定了基础。

1998年起，他辞退了冶钢集团公司的工作，到了深圳，开始了人生转型，从央企员工转身为一个市场化的自由人。经过一段时间的打拼，他广泛调查市场、收集信息、寻找商机，最后看准了自动化、互联网，就干起了自己的专业，创业成立了公司——自动化网（深圳）营销服务有限公司，任总经理。

长期以来，他专注于自动化行业产业链服务。2000年上线运营的中国自动化网，是我国第一批行业网站。作为自动化行业产业链网络服务平台，为自动化行业提供信息服务、广告服务、数据营销、市场研究、咨询服务、商业SNS社区服务、移动互联、电子商务服务等。中国自动化网通过传媒优势，整合各种资源，与国内外著名自动化组织、企业建立了广泛的联系和交流，每年举办10多个论坛和研讨会，其中“变频器行业企业家论坛”、“电力电子论坛”、“电源沙龙”已成为每年一度的行业权威盛会，对推动中国自动化产业持续发展起到了积极的作用。

十多年的风雨历程，可以说是伴随着中国电子商务的发展而发展的。对于2005年之前发展缓慢的中国自动化网，刘勇说：“前5年我们不够专心，也不够专业，但是后来发现做行业网站，只有专心加专业，才能更好的发展。”

最初的行业网站的门槛很低，只是搭建一个电子商务平台，但是工业自动化行业的门槛却很高，不仅要求具备专业的技术，还要具备及时掌握大量行业数据的能力和行情发展的敏感性，这也是最初几年工业自动化行业网站做得不太好的地方。但是刘勇及他的团队看到了行业网站的潜力和发展前景，他们决定乘着中国电子商务快速发展的东风，把中国自动化网做成工业自动化领域强有竞争力的行业网站。困难摆在了面前，但是刘勇和他的团队没有放弃，“不轻言放弃，就会找到出路”。“现在的行业网站已经不能满足用户的需求，所以必须得寻求新的发展思路”，用户多元化的需求成了刘勇及其团队下一步要攻克的堡垒。

刘勇从不把同行作为对手，而是作为自己前进的动力，他认为也只有与竞争对手和谐相处，整个行业才能健康发展，“目前的竞争主要是产品和服务的差异化，包括价值增长点的差异化和产品的差异化。”

工业自动化是一个技术门槛很高的行业，怎么提升行业影响力？刘勇觉得很困难，他把目光对准了线下活动的组织。为了激发工业自动化领域能够不断创新，中国自动化网经常主办自动化产业发展论坛，讨论当前行业态势、发展前景等，为自动化企业提供一个很好的沟通平台。刘勇把这些活动当成中国自动化网提供服务的一部分，他的目的也很明确，通过线下活动提升网站平台知名度。

服务创新、模式创新。他一直致力于企业间网络的建立、供应链体系的稳固等工作，为企业提供优质服务。现正处于 B2B 转型阶段，以创新理念构建自动化行业产业链互联网+服务，让平台上已有的百万级会员，以及吸引更多产业链上下游的制造业借助移动互联，把大数据从 PC 到移动终端的用户行为打通，使整个产业链营销更加智能化，把更多数据和信息引入到里面，真正打造中国的“互联网+”，促进中国制造业有效的转型升级。

在关注行业的同时，他也承担若干行业社会组织的社会责任与义务，如担任广东省自动化学会副秘书长、广东省电源行业协会副秘书长、中国电源学会理事、深圳市软件行业协会理事、深圳市信息行业协会理事、科技核心期刊《自动化技术与应用》杂志副主编、《电源世界》杂志总编等。围绕自动化行业，他一直在不懈的努力，行走在创新路上，以期改变模式、拓展业务，从技术和服务上有所突破。