

图书简介

书既是一本顺丰成长史，也是一本*贴近王卫的个人传记，细述了王卫作为快递一哥的成长经历：创立顺丰、力排众议进行直营化改造、进军电商、布局互联网、跨界金融、谋求上市，不断扩大自己的商业版图。顺丰在快递业的成功，反映出王卫不平凡的商业智慧。本书将向读者展现王卫的精彩故事，讲述王卫怎样实现自己的理想，把顺丰做成一家令人尊敬的企业。

图书目录

第一章 悄然崛起:勇敢的创业人

顺德起步能否“顺丰” / 003

“民间组织”的求生之路 / 009

割肉抢地，逐鹿华南 / 014

“削藩收权”，转人直营 / 017

低调神秘的创始人 / 022

第二章 逆风飞翔:从码头到蓝天

民营企业航空速运开创者 / 027

“自立为王”的顺丰航空 / 030

不战而胜的“航空争霸赛” / 033

顺丰速度不只是“快” / 038

乱象之中如何明哲保身 / 042

第三章从容应对:新格局下棋逢对手

桐庐系”的前世今生/049

从容应战“四通一达” / 053

下乡开辟蓝海市场/ 058

科技带来的新挑战/062

战火升级，与菜鸟交锋 / 066

第四章 触网触电:紧跟时代步伐

涉足电商有喜有忧 / 073

移动两网玩转堂上服务/080

冷链物流的速度优势 /083

首触金融，贵在尝试/087

时间窗口，“快递+便利店”新模式/090

“互联网 +”，优势互补强强合作 / 093

第五章 绝处逢生:危机即为战机

与国际军团正面交锋/ 099

突发事件从容应对/103

关键时刻踩好刹车 / 107

在试错中积累经验/110

新冠疫情下的顺丰风范/113

第六章 服务细分:拥抱目标客户

强势进军重货市场 / 123

多重定位的快递产品/119

科技赋能, 从巴枪到人工智能 / 126

国际市场上的顺丰服务 / 132

医疗服务, 打破行业玻璃门/ 136

第七章 成就霸业:铺就上市之路

突围, 快递业向资本借力 / 141

审时度势, 首轮融资 / 144

借壳上市, 以资本推动服务 / 148

厉兵秣马, 快递王国的腾飞路/151

第八章 统御之道:从人性出发

心态清零才能轻装上阵 /157

“心法四诀” 是关键/162

做有修炼的“出头鸟” /166

如何把好员工留在顺丰/170

第九章 不露主角:王者风范尽显

佛家教义成精神依托/175

隐身于世的神秘粤商/ 179

静观其变，口碑至上/182

这些年，靠的是“专注” / 186

谁陪我敲响上市钟 /189

第十章 涅槃重生:低谷后的反转

绕不开的先天不足 / 195

业态外延，并购不断 / 199

企业阵痛，能否走出低谷 / 203

退居幕后，运筹帷幄布全局 / 206

拨云见日的新时期 / 208

第十一章 凝心聚力:企业文化魅力

以人为本的文化自信 / 215

革故鼎新，重塑核心价值观 / 218

坚守底线，绝不推诿 / 221

顺丰的公益之路 /224

第十二章 毕生心血:王者退居幕后

永不屈服的力量 /235

荣誉加身的速度之王/23

1 脚踏实地，仰望星空/238

匠人之心，潜心力作/ 241

多重发展，向更高处 / 244

附录

大事记/251

参考文献/254

图书序言

顺“丰”而为

在中国商业界有这样一群人，他们大都出生于 20 世纪 70 年代，成长于改革开放的浪潮中，见证了中国经济高速发展崛起的全过程，成年之后的他们也顺应这波澜壮阔的时代大浪潮，经历万千磨砺，顺利登上了这浪潮之巅。很多如今和我们生活息息相关的行业，在那个风云际会的年代，诞生于他们的天才创意和苦心经营。1993 年，顺丰快递公司在中国华南地区成立，多年以后，这家公司成为中国民营快递行业的领航者。在顺丰背后，有一个低调得几乎不为人知的神秘总裁——王卫。很多人也许不知道，成立这家公司时，王卫只有 23 岁。

回顾中国民营快递业的发展史：1993 年 3 月 26 日，王卫在广东省佛山市顺德区注册成立了顺丰公司，开创民营快递先河，并全力开拓粤港两地的速运市场；同

年，浙江人聂腾飞在上海松江小昆山经济开发区成立了上海盛形实业有限公司，专营上海和杭州两地的报关急件直送业务，这也就是我们今天所熟知的申通快递的前身；1994 年 1 月，从日本留学归国的陈平在北京成立了北京双臣快运有限公司，主做零散的家政服务，后来这家公司改名为“宅急送”；同年，曾经和聂腾飞一起创办“盛形”的浙江人詹际盛从申通辞职，成立了天天快递；1999 年 8 月，聂腾飞的弟弟聂腾云在上海成立了韵达快递；2000 年 5 月 28 日，申通原财务部门员工张小娟和其丈夫喻渭蛟在上海创办了圆通快递；2002 年 5 月 8 日，曾是木材商的赖梅松在上海成立了中通快递这也是一家集快递、物流及其他业务于一体的大型集团公司。

再后来，来自浙江的商人徐建荣在 2005 年收购了仅成立两年的百世汇通，5 年以后，马云又收购了这家公司；2012 年，陈小英和第二任丈夫泰春阳收购了詹际盛的天天快递。

短短 20 年间，中国快递业的队伍迅速扩大，并不断重构，最终形成了以国有快递公司中国邮政、民营快递龙头企业顺丰和来自浙江并落脚于上海的“四通一达”占主导的市场格局。

然而 20 年前，在民营快递刚刚出现的时候，这些当时还很年轻的创业者们还在小心翼翼地摸着石头过河。在广东创业的王卫，虽然离民营快递公司角逐的“主战场”上海较远，但在那个年代，广东作为拥有经济特区最多的省份，自然也就成了一个巨大的经济试验场。无数有梦想的人都被这个磁场一般的地方吸引着，层出不穷的新思想在这里激烈地碰撞着。在这样一个梦想之地，逐梦者们所上演的商业厮杀和缠斗到底有多激烈，我们是无法想象的。

时间回到 2020 年的春天，新冠疫情大规模暴发，短时间内，全民隔离在家，各行各业被迫陷入停滞状态。疫情暴发时正值春节，也是快递行业每年最忙碌的一个时期，一时间，大量的货物滞留，派送不力，人员无法正常到岗的问题频频出现。顺丰却在这个特殊时期，以其优质快速的服务赢得众人赞美，成为民营快递服务的标杆。此时，距离它的创立已经过去了整整 27 年。

独有的直营模式加标准化管理，使得顺丰在人员调配上占据了巨大优势，多年积累的实力和过硬的职业素养也让顺丰在这次突发事件中表现得更为得心应手。据统计，2020 年 3 月 18 日，已经上市的几家快递公司中除了顺丰，都呈现出业务量和收入的负增长，而顺丰 2 月份的业务量却达到了惊人的 4.75 亿票，同比增长 118.89%，业务收入 86.4 亿元，同比增长 77.3%，这个数据是顺丰实力的最好证明。但就在这个春天到来之前，2019 年，王卫已经离开了顺丰执行董事和法定代表人的位置。这也使得人们对这些年引领顺丰成长的他更加感到好奇。

1997 年香港回归前夕，王卫刚刚和当地的几家快递公司结束了一场几乎可以被称作“杀敌一千，自损八百”的价格战，最终以“香港低价快件”的招牌垄断了整个深港货运

地域性的行业价格战结束，在接下来的几年内，现如今已经实力雄厚的几家民营快递公司也相继创立，韵达、圆通、中通的出现，让民营快递行业变得更加波云诡谲。

先后成立的几家快递公司成为王卫布局全国的一个个绊脚石。随着互联网浪潮的兴起以及电商的越战越勇，大量网络订单涌入快递行业，使得以高端定位见长的

顺丰因其价格而地位稍显尴尬。眼看着后来者居上，一向有者危机意识的王卫绝不可能坐以待毙，但是如何顺应因互联网兴起而改变的快递业，这对年轻的他来说是个难题。他必须在极短的时间内找到一剂适合顺丰的“特效药”，让顺丰独有的优势在风云变幻的互联网大时代到来前更加凸显，从而与其他几家快递公司拉开距离。

2002 年底，被世界卫生组织命名为“SARS”的病毒在广东突然出现，并以不可遏制的态势迅速蔓延至其他省份，海外其他国家也相继暴发疫情。与 2020 年暴发的这场新冠疫情一样，当时，我国大部分省份的国民生活也都陷入了几近停滞的状态，工人停工，学生停课，到了 2003 年的五一劳动节，疫情仍然没有得到有效遏制，原本是旅游旺季的五一小长假显得格外冷清，民航业也遭遇了几十年未有的重挫。

谁也没有想到，就是在这种情况下，在那个体温计、板蓝根被疯狂抢购的慌乱的春天，顺丰的幕后指挥官王卫静观其变，并以其卓越的眼光看到了最好的战机。那一年，王卫果断出手，与扬子江快运低调签订了租用飞机货舱的协议，自此，除了国有的中国邮政，国内又多了一家用飞机运送快递的公司，顺丰开创了中国民营快递企业用货机运输提速的先河。

自此以后，曾经以“服务”为招牌的顺丰多了一个更有力的优势—速度。如今，提起顺丰，人们想到的第一个关键词就是“快”。但是，在王卫眼中，顺丰的速度仍不算快，他认为，与国际标准相比，想要做到顺丰速度并不难，如果能更高效地使用先进的运输手段，优化派送流程，顺丰还可以更快。

但他却并没有继续在速度这个优势上发力，因为紧随其后，几家同样需要竞速的

快递企业也在顺丰之后纷纷和航空公司签订了租用飞机货舱的协议。在速度差异被缩小的情况下，王卫清醒地意识到，竞速、竞价将不再是顺丰得以凸显优势的保障，在互联网技术让世界变得眼花缭乱的今天和将来，传统行业的竞争对手已不再是同行企业，而是那些拥有先进技术的公司。

找到更多抓手和着力点，为企业多方面赋能，成为提速后的顺丰更重要的发力点。对王卫而言，从创立顺丰那天起，他就致力于将顺丰经营成一家具有民族自豪感的中国企业，他也多次表示自己以国际快递巨擎——联邦快递 (FedEx)为目标，试图将顺丰打造成中国的联邦快递。

也正是这个遥远且极具吸引力的梦想，支撑着他走到了今天，一路上王卫逢敌亮剑，为的就是全力将这份事业做到精益求精。此前的快递行业的发展已经到了瓶颈期，几家快递公司已经是短兵相接，各家企业的掌门人更是摩拳擦掌，谁的速度更快、谁的服务更好，将是未来抢夺快递行业份额的核心着力点。一场市场争夺战就这样轰轰烈烈地拉开了帷幕。

占据速度和硬件设备优势的顺丰在这场争夺战中无疑表现得最为优异。唯一美中不足的是，在电商这块大蛋糕上，顺丰几乎没圈到多大份额。

对王卫来说，一个企业有明确的定位是非常重要的事情，企业定位是企业的发展之本，也是企业的灵魂所在，如果为了扩充市场占有率，提高订单量，而将已经渗透到消费者观念中的企业定位模糊化当有一天电商的浪潮消退时，这种因冲动而做出的决定一定会让顺丰自食恶果。在多种因素的影响以及综合考量既有市场覆盖率的情况下，王卫除了紧抓顺丰服务质量，还在个性化快递产品的推出与提速的提升上做着巨大努力。

一个企业的老板，不仅要了解行业动态和对手的情况，更重要的是要对自己有足够的认知以及对自身和对方差异做出客观判断，王卫的姿态成功避免了顺丰降低“身价”陷入电商网络订单的分食大战，同时也避免了顺丰陷入在吃过电商甜头以后无法及时回头的问题。

创业十年，王卫的这种性格和危机时刻的“非常态决策”让很多企业家、媒体、风投公司都对他感到十足的好奇，业界开始向王卫发出一份份合作邀约，媒体发起一次次采访邀请，但得到的却是他一次又一次的婉拒。

对于出生在高知家庭、自幼随父母移居香港的王卫来说，“低调”这个标签的出现有点儿让他猝不及防，无论是受香港社会氛围的影响，还是长大后广东商人多金却低调的风气熏陶，王卫早已习惯不抛头露面，也习惯了在一片嘈杂和质疑声中埋头苦干，他唯一的强硬之处就是对顺丰这份事业的捍卫和保护。但是顺丰的异军突起却引起了包括中国邮政在内的几家同行的注意和警觉，而这些所谓的“低调”标签在很大程度上加深了王卫的神秘性，与之相对的，是在无尽的神秘之中被激发出的更加强烈的好奇

于是，就像陷入一个循环一样，王卫越是低调，人们越是感到好奇；邀约越多，他拒绝得也越多。渐渐地，对于风投公司和国际巨头发来的融资、并购等涉及企业命脉的“合作邀请”，王卫也表现出更加明确坚决的态度，因此，一个关于他的新标签诞生了一—“资本洁癖”如果还有人记得 2017 年，王卫在深交所敲响顺丰上市钟时所发表的演讲，就会知道，这个为顺丰倾注了半生精力和感情的企业创始人，用了几年的时间打破了自己在年轻时立下的“誓言”，其中就包括“顺丰不融资、不上市”。而这一切都是基于市场环境变化、行业发展的需求，以及对

顺丰的未来规划所做出的明智的决定。

关于顺丰的上市,王卫调侃自己说:“有些地方不能随便去,有些话不能随便说。”

那一刻,人们看到的不是传说中被贴满了标签的不善言辞的他,而是一个散发着人格魅力的、懂得自嘲的幽默的顺丰总裁 2017 年的夏天,在由腾讯主办的“粤港澳大湾区论坛”上,马化腾邀请了中国最难邀约的企业家之一王卫。在那次论坛上,面对媒体以及国内其他知名企业的董事长们,王卫表现得非常健谈而且乐于调侃他也第一次对多年来贴在自己身上的“低调”标签做出了风趣的回应他说:

“马同学让我的低调牌坊没有了

这两次发言改变了人们对王卫的既有印象,也使这个曾经非常神秘的身价 1500 亿元的总裁变得立体起来。然而谁也没有想到,两年以后王卫以人们已经习惯了的低调而果决的行事作风宣布了卸任顺丰执行董事的消息,这是顺丰成立的第 26 个春天

后来,面对媒体采访,信佛的他只是轻描淡写的几句话就概括了“人这一辈子的成就、机遇,是跟上辈子积下来的福报有原因、他说:关联的。”在他看来,世间诸事,都有因果,有我们人力不可控的地方对顺丰这份事业的捍卫,并不全是他出于对财富的追求,对于一个格局不断扩大的企业家来说,事业是带来财富的渠道,更是为了实现理想和自身价值,为企业和国家带来更高利益的一部分。

在 2020 年春天,当装载着 3.3 公斤医疗和防疫物资的顺丰无人机平稳降落在武汉金银潭医院时,顺丰已经成长为中国快递业勇于肩负国家之责的实力派战将。在遥远的祖国南端,在经济特区深圳福田区的顺丰总部办公大楼里,这个国内最大的民营快递企业正以其先进的技术手段和日益优化的工作流程飞速运转着。一

一张张不同肤色的海外面孔是顺丰进军国际市场后吸收的新的人才力量，来自世界各地的数据都会在这栋办公楼里集中汇总，然后得到分析，这些数据是顺丰的晴雨表，也是民族企业的自豪如今，王卫已很少出现在大众视野范围内，留下的是他耗费了半生心血和努力打造的快递航母以及 20 多万被他称之为“最可爱的人”的“SFer”。曾经，可以被称作“SFer”的人，算上王卫自己也只有 6 个；今天，顺丰已经是拥有 75 架货运专机和 20 多万员工的商业帝国这个曾经靠拉杆箱送货的快递公司，实现了“从码头到蓝天”的飞跃王卫和一批又一批顺丰人的坚守真正印证了那句“日拱一卒无有尽，功不唐捐终入海”。

第一章悄然崛起：勇敢的创业人

20 世纪 90 年代，随着改革开放浪潮的汹涌而来，很多报关单及样品派送业务在我国东南沿海地区大量出现，这些新的业务需求催生了一个以“派送”谋生的群体，并在巨大业务需求的带动下使得我国传统的物流行业迎来了一个新的局面，或者说是一个转变的契机。彼时，在东南沿海和内陆重要城市之中，一个个以“快递”为主要经营业务的民营企业纷纷成立。在这样的大时代背景下，广东沿海的一个寻常巷陌之中，一家最终成为中国民营快递领军企业的顺丰悄然创立。

顺德起步能否“顺丰”

2016 年 4 月 18 日，一段“顺丰快递小哥被扇耳光”的视频引发了网友热议。视频一经流出，便在网上引起轩然大波，在喧闹的谴责声中，一个叫王卫的人，他的朋友圈截图被发到了网上。他在朋友圈中这样说道：“如果这事不追究到底，我不配再做顺丰总裁！”

在这条朋友圈截图被发出之前，很多人并不知道王卫是何许人也。虽然顺丰在国内已经有着响当当的招牌和客户影响力了，但是他的掌门人却极为低调，如果不是员工被打，这个低调的总裁也不会公共社交平台上如此“霸气”发声。

“快递小哥被打”事件当时在网络上引起了广泛的关注，公众呼吁打人者道歉，几大知名公司创始人纷纷力挺顺丰。对于王卫来说，员工被尊重是他所能给予员工的基础保障，“员工尊严不可践踏”是这个低调却硬骨头的老板多年不变的坚守。

1993年，王卫在广东顺德的容奇港成立了顺丰速运，从那时起顺丰便被他看作是自己的“孩子”，而作为顺丰基本组成部分的“快递小哥”，更是被王卫珍惜，这也是2016年“快递小哥被打事件”彻底引爆低调的王卫的主要原因。强势发声，保护顺丰人的尊严和权益是他身为顺丰总舵主的一种本能。事件平息以后，王卫留给公众的印象瞬间深刻了起来，人们也开始对这个中国最大民营快递企业总裁的成长踌躇满志、怀德顾孺、碰触霸权、按渴仰翼、巽色巽岳、旋徨雳哈好奇。

王卫于1970年出生在“十里洋场”的上海，父亲是一名空军俄语翻译，母亲在江西的一所大学任教，书香门第说的便是王卫这样的家庭成长于知识分子家庭的王卫，骨子里自有风雅之气，父母的教育和环境的熏陶为塑造他那低调、务实的性格提供了现实土壤。

2017年顺丰上市时，作为创始人的王卫身穿牛仔裤和顺丰工服低调亮相，首次面对媒体和公众做了一场大约五分钟的演讲。在演讲中，王卫首先向父母表示了感谢，没有父母的培养就没有如此成就的他良好的家庭教育赋予了王卫可贵的品格，也正是这种品格支撑着他一步步将顺丰做大。

1977年7岁的王卫随家人移居到当时还在英国政府管辖下的香港20世纪70年代的香港，商业气氛极为浓厚，在内地人的眼中，那是片寸土寸金的繁华之地。移居香港之后，由于父

母的学历和工作资质在香港不被接受，他们只能从事体力工作以获取薪酬。在那个时代，体力工作所能得到的薪酬是极为微薄的，家庭收入的锐减让王卫一家人的生活立刻变得拮据起来。与此同时，巨大的文化差异以及到港之后的现实生活落差，也让年幼的王卫感到了些许生活的不易

而此时的中国内地，一场关于真理检验标准的大讨论正悄悄地进行着。1978年十一届三中全会召开，改革开放的提出，使得广东这个拥有最多经济特区的省份一跃成为全国第一经济大省。与之毗邻的香港，在这突如其来的经济转折中扮演了举足轻重的角色，港商们的大胆投资为内地经济的发展注入了极大的活力。

在香港浓厚商业氛围中长大的王卫，高中毕业之后做了一个影响其一生的重要决定。当时，父母计划倾尽全力供他留学，但在考虑到家庭重担和父母的辛苦之后，十几岁的王卫毅然退学，决定走出校门，和父母一起扛起生活的重担。

这个决定立刻遭到父母的全力反对，甚至可以说是“愤慨的反对”但他还是坚持了自己的选择。考察大多数企业家的人生经历，我们会发现——在时代大趋势的洪流来临之前，他们总是会以让我们普通人觉得瞠目结舌的方式，顺势准时地扎入时代浪潮中。对于出生在高知家庭的王卫而言，高中便退学，可想他要与父母做如何艰难的抗争

退学以后，转头他便扎入了时代的浪潮。起初，王卫找的工作都是一些极为辛苦的低收入岗位，他做过清洁工、搬运工，也给一些公司做过金融产品销售员。王卫每天都和身边的那些年轻打工人一样，忙忙碌碌地奔波着，但微弱的收入却并不能为父母分担太多的生活压力。

20世纪90年代初，收入并不乐观的王卫决定辞掉工作，到叔叔的印染厂做小工，前途未卜。但这个看似不经意的决定，却让他抓住了一个隐藏了许久的商机。

彼时，随着改革开放的不断深入，珠三角地区以其自然资源、劳动力资源丰富且价格低廉的

优势，与香港地区的资金、技术、人才等优势完美互补。1992年，邓小平“南方谈话”后，彻底敞开胸怀的内地为港商们注入了信心。据统计数据显示，当时有八万多家香港制造工厂转移到内地，其中有五万多家企业将厂址设在珠三角地区。“前店后厂”的新经济模式也应运而生。

其实早在1978年，《读卖新闻》驻香港记者松永二日在参观了一系列中国工厂后，便预言“中国将在再度复职的邓小平的领导下，设法加强同外国——以西方发达的工业国家为中心——的经济关系，在国内推行讲究能力和效率的路线”。[z]

此后，根据相关数据显示，1993年可以被称作是跨国公司在华大规模投资的元年。自1979年至2000年，中国累计吸引了外资3462亿元，其中，1992年至2000年累计流入资金量占总量的93%。肯德基、保洁柯达、诺基亚、花旗银行、福特公司等赫赫有名的外资企业都在那一段时间内把中国作为企业的头号业务地区。

此时，在广东顺德印染厂上班的王卫刚刚二十出头，正忙着将内地生产好的样品托熟人或朋友中转给在香港的客户。码头上人头攒动，来来往往的全是内地工厂的小工和即将到港的商人，囿于粤港两地的通关手续，交通运输极为缓慢，加上历史原因和政策限制及报关、邮寄等烦琐程序，虽然是咫尺之距，但要将样品给客户确认却需要耗费差不多一周的时间。

几万家香港工厂集中大迁移，虽然在生产环节降低了成本，提高了效率，但中转递交样品却产生了巨大压力，当时尚不发达的物流系统根本无法应对这种井喷式的需求。对于“时间就是金钱”的商人们来说，没有人愿意在这上面浪费时间，延误工期。久而久之，码头上出现了批专门做捎带样品生意的人，他们不仅简化了运输程序，还免去了很多“人情债”，提高了中转效率，此种业务的出现受到广大厂商的欢迎和追捧。

为了节省时间、提高效率，王卫也经常让这些人捎带样品，人们称呼这群人为“水货佬”。

常和他们打交道的王卫发现了这个巨大的商机，随着“水货佬”队伍的不断壮大和样品捎带需求的激增，王卫更加坚信这个想法会为自己带来一笔不小的财富。

其实在这之前，年轻的王卫也曾有过几次创业的经历，但都是踩着前人的脚步在走，不仅不够规范，而且常常步人后尘，在市场迅速饱和的情况下，王卫的创业初体验都是些小打小闹。

如今在媒体报道和坊间流传中，几乎无法查证他最初的几次创业经历分别是什么，但是这些失败的创业经历让王卫明白了这样一个道理：在经济高速发展、商机层出不穷的时代，想要成为传奇，就必须找到自己的路，做自己的开路人。

1993年，23岁的王卫向父亲借款，决定再次创业。听到儿子想要继续创业，一直省吃俭用、有一定积蓄的父亲表示十分支持，当即拿出了10万元港币给儿子做启动金。

就这样，一家在广东顺德成立的专门做物件收发的快递公司悄然诞生了。顺德是广东佛山的行政辖区，经济发展势头非常猛，20世纪90年代的顺德，已经有全国最大的冰箱、空调、热水器和消毒碗柜的生产基地，也是全球最大的电风扇、微波炉和电饭煲制造中心，在1994年评选的“全国十大乡镇企业”中，顺德以一己之力占据了半壁江山。王卫和顺丰起步于此，是有其地理以及时代优势的。

值得一提的是，顺丰成立的这一年，不仅是外资在华大规模投资的元年，也是我国快递业的“元年”。由于跨国企业的大规模投资进出口贸易额迅猛增长，物流需求的急剧增长也为民营快递的出现奠定了基础。

初创时期的顺丰，始于顺德一个名叫容奇港的码头，主做船运。据一位港商回忆，最初的顺丰只有两艘船，一艘叫“顺峰”，一艘叫“顺德”。这两艘运载着信件和旅人的船以每天两班的频次往返于顺德和香港之间，航程需要两个小时左右，大大节省了两地商人的时间。也因此，顺丰一成立，就有大量的快递业务涌了进来。

起初，由于公司初创人员有限，顺丰并不负责上门派送。和一人单干的“水货佬”队伍不同的是，王卫在香港九龙太子体兰街[设立了固定的收件点，货运船只抵达香港以后，会有专人将货物搬运过关，收件人需要亲自到收件点取件。

体兰街是香港一条极有特色的街道，位于旺角和油麻地旧区之间，曾是被香港地区政府所诟病的红灯区，鱼龙混杂，各式商铺都有。每天,王卫和他的五个同事就在这里的一间小小的门店里办公。彼时的他们怎么也没想到，9年以后，顺丰的办公地点会转移到对岸——那个最早被设立为中国经济特区的城市....