

■ 创业故事

奇迹曼特：
专攻在线教育软肋

文·本报记者 刘晓莹

创始人素描



奇迹曼特 CEO 王博

王博绝对称得上互联网领域“骨灰级”的创业者了。

在他12岁的时候，父母给还在上初中二年级的王博买了一台486电脑。在上世纪九十年代这绝对是一件高级奢侈品。但很快王博就厌倦了电脑中“别人制定规则”的游戏，“何不自己创造规则？”说做就做！他开始没日没夜的通宵写代码，自己制作游戏。从初中二年级到高中二年级，这款游戏最火的时候能给王博带来5000块的月收入。“要知道那个时候父母加起来月收入才2000块钱。”想起小时候这些疯狂的尝试，王博至今记忆犹新。

后来，为了上大学，王博把这款游戏卖了，用换来的3万块钱当做自己的大学学费。由于计算机成绩出色，他被北京电影学院动画专业录取。

在北京电影学院学习电脑动画时，王博就是个十足的“技术控”。上大二时，高等教育出版社要出版一套大学生动画专业教材，由于平时喜欢钻研各种新技术，王博被叫去编写其中的一本讲MAYA(一款三维动画软件)的书。

等到王博上大学时，这套书已经出版了，那些大四的师兄师姐已经捧着这本教材开始学了。

“那个时候我还被叫去给大学教师做培训，就讲MAYA怎么用。结果我给他们做一个星期的培训，他们拿着这本书回去教了学生整整一个学期。”这样的经历让王博触动很大，更让他很理解。尽管他还是一个大学生，他已经开始思考教育真正的目的，思考如何提高教学的质量和效率。

■ 众创空间

V 创空间

“微”创空间如何练就爆发力

文·本报记者 李艳

在最近公布的纳入国家级科技企业孵化器管理服务体系众创空间里，V创空间(微创空间)是最年轻的众创空间之一。2015年初开始筹备，4月开始运营，虽然错过了2013年的“众创高峰”，但相比那些业内知名的空间，V创空间的成绩却丝毫不逊色。

在不到一年的时间里，累计筛选、孵化项目45个，有10家企业获得投资。目前，有二十余家创业企业在这里稳步发展，其中像业余羽毛球赛

专注经营体育圈

“你看外面坐着的创业团队，全都是体育领域的，从去年年底开始，我们就专注孵化体育领域的创业公司”，V创空间的创始合伙人、总经理张莉萍在接受科技日报记者采访时说，“体育是一个未来有重大发展的方向，专注做体育产业孵化器的众创空间并不多，我们正在做一些大胆的尝试”。

早在2014年年底，国务院发布《关于加快发展体育产业 促进体育消费的若干意见》，这一文件在业内被简称为46号文。坊间曾经有传闻，资本在体育行业46号文件推出后就像苍蝇一样，转悠了几个月。最后的结论是，这个行业的好项目与人才匮乏到令人难以想象。

创业模式太单薄，思路不够清晰，受传统思维局限太大……这些是体育类创业公司长期被诟病

“远程教育”早已不是什么新生事物，国内第一家专注CG(Computer Graphics, 计算机动画)教育机构奇迹曼特(CG Mentor)创始人兼CEO王博告诉科技日报记者：“自打有了远程通讯，就为远程教育提供了各种可能。”

然而如今的“互联网+教育”真的发挥出在线教育教育的真正优势了吗？王博认为并没有。

在前不久的3·15晚会上就曝光了一些在线教育机构遭遇大面积学院退费以及毕业生投诉的现象。“以营销为导向的在线教育机构层出不穷，如何用互联网提高教学产能成为每一位在线教育工作者需要认真思考的问题。”王博说。

“不喜欢”所以单干

王博大学毕业后，曾进入北京一所知名的高校任教，但他并不喜欢那种“可以看到十年后自己样子的生活”。于是王博选择离开，来到一家市场化的培训机构开始做起这家学校的动画专业的“开荒牛”。

这个时期，王博感受到了培训机构的鱼龙混杂。“很多教学机构都只注重‘卖课’‘打广告’，把更多的精力放在招收学生上，而非教学质量上，更别提学生的学习效果了。”王博不喜欢这样的培训机构。

于是，王博和另一位志同道合的小伙伴刘坤一起，决定自己单干，做保证学习效果的教育。

做了四年教师的王博对自己的教学能力充满信心，但是想要办起一间学校对两个刚毕业没几年的大学生来说更像是天方夜谭——办学的教师、师资、各种软硬件，每一项都需要大量的成本和投入。

互联网最大的魅力在于，它可以用最低的成本成就年轻人的梦想。王博拾起了自己初中就干过的“老本行”，互联网创业！他搭起两台电脑，开始了远程办学，用最低的成本，把自己的技术通过互联网教给各地的学生，甚至那些远在缺少CG师资的三四线城市的学生。

这一年是2010年6月，王博“一不小心”创办了国内第一个设计类远程教育平台。

事平台“羽林决”、可以和AlphaGo媲美的“万同好棋”，以及马拉松赛事平台“我要赛”等，都已经拥有了广泛的用户群。

一个仅成不到一年的众创空间为什么能发展迅猛，登上国家级孵化器的榜单？一个仅有4个工作人员的空间是如何服务二十多家创业团队的？带着这些疑问，我们来到北京市上地数字媒体大厦，探究一个“微”创空间是如何练就爆发力的。

的问题。现在，具有丰富投资经验和体育行业资源的张莉萍决心要在V创空间突破这些瓶颈。

在她看来，专注于一个领域的发展，不管是对众创空间还是入驻的创业团队都是更好的选择，“正因为专注一个领域，我们可以将有限的资源集中起来。目前，我们正在V创空间打造一个体育生态圈，在我们平台入驻的这些创业企业，要么能够形成上下游关系，要么能够形成合作互补关系。”

2015年12月到2016年1月期间，V创体育基金投资的“羽林决”组织了一次全北京市的业余羽毛球比赛，历经12个分站赛，和最终的总决赛，参赛队伍有60多支。这次赛事，V创空间有7个创业企业参与，工作人员投入总共有200多人次。

“这次赛事，无论从人员规模，还是从赛事运



把学习当成“打怪”

王博希望通过一种全新的教育模式帮助学生获得技能。CG的教育成本很高，奇迹曼特便允许学员可以先付10%的学费上10%的课，一个月之后，再决定是否继续上课。在这一个月的时间内，可以完整体验奇迹曼特的在线学习模式。

凭借这种独特的教学方法，以及对教学质量的严格把关，奇迹曼特实现了89.4%的超高续课率和100%的就业率。

继2013年获得华创资本投资后，2014年奇迹曼特再次获得好未来教育千万级战略投资。

为了提高学习质量和学校效率，奇迹曼特还推出了在线教学系统奇迹学Online School(以下简称“奇迹学OS”)。“你会发现许多学习不用心的学生，他会非常专注在游戏里打怪，为了刷一个副本可以一遍一遍重复地杀一个晚上，是什么激励他们这么做的呢？”王博打算将这种激励机制加入到这个教学系统中来。

在线教育最难保证的就是教学效果。于是，奇迹曼特采用“奇迹学OS”对每个学生的学习情况进行完整地跟踪和统计，将远期学习规划化作短期可实现的学习目标，并为此产生一个有效的激励点，使老师们可以通过增加或缩短这个激励点的间隔，调整学生的学习节奏以获得持续的学习动力，从而弥补互联网在“强制”属性上的缺失。

“未来，借助互联网的教学将更普及，而无论是学习CG技术还是任何知识与技能，只有在有一个有效的机制下进行教学，才能保证学生的学习质量。我希望能通过‘奇迹学OS’这样的教学系统帮助更多的在线教育提升教学质量，培养出真正对社会有用的人才。”王博说。

大圣和胡巴的背后

在过去的一年，这家让有志于从事动画事业的年轻人“好好用功”的公司，因为《大圣归来》和《捉妖记》开始受到外界关注。

《大圣归来》动画执行导演、大千阳光动画总监周迅，是奇迹曼特的动画专业企业导师。王博

告诉科技日报记者：“设计师总监自己带出的学生，用起来也顺手。”

对于动漫行业来说，上市公司屈指可数，大量的公司还是中小型阶段，本身自己还是需要扶植的阶段，更不用说培养其余的人才。王博想到了这个方法：让顶级动画公司亲自教学生，大千阳光就是其中之一。

在奇迹曼特，像周迅这样的“大牌”还有很多，比如《驯龙记》动画师、大千阳光动画组长张金同，《捉妖记》动画组长、曾任base FX公司的动画组长的陶冶……

“设计是一个非常个性化的东西，你无法用一个统一的标准去衡量作品的好坏。”王博说，“请动画公司的顶级设计师为学生点评和修改作业，可以让让学生真正与产业需求对接，了解什么样的作品才是好的作品。”

这几年，奇迹曼特给大千阳光和base FX输送了大量CG人才。火爆的超级英雄齐天大圣、“萌萌哒”小妖王胡巴背后，都有奇迹曼特教出的学生的贡献。

最煎熬的三个月

回望整个创业过程，其实并非一帆风顺，奇迹曼特创办两年时，还曾遭遇过竞争对手的黑客攻击。这件事在当时轰动一时，还上了央视的一期节目，叫《看不见的黑手》。

“黑客攻击的成本很高，那个时候让一个网站关闭十分钟估计得花掉好几百块钱，而我们的竞争对手为了‘击垮’我们，整整攻击了我们3个月。”网站关闭、不上课，资金链断裂，刚刚走上正轨的创业项目瞬间崩塌，十几个小伙伴陆续离开了团队。

王博当时也有了放弃的念头，“要不别干了，回去找工作吧。”刘坤却不同意，“现在放弃，不甘心啊。”于是，两个人用最低的成本运作公司，熬过了最煎熬的三个月，一切仿佛又回到了当初创业伊始的时候。

“其实合伙人起的作用，不是帮你在事业上做什么事儿，那些都可以花钱买，当公司真正遇到危机的时候，跟你同甘共苦共患难的人才叫合伙人。”王博说。

■ 创客说

白山云科技创始人
兼CEO 霍涛

创业是“冲动的理性”

而立之年，我带着对未知前途的兴奋和惶恐，辞别大学教职职位，来到企业。如今在不惑之年，我开始了又一段全新的旅程；离开工作多年的上市公司，与伙伴们一起创业。

你可以说，这是一种冲动。现在，创业门槛降低，有更多的人有机会去实践这种冲动。中关村创业大街熙熙攘攘，车库咖啡门庭若市，很多年轻人刚毕业就燃烧着荷尔蒙加入创业大军。

不过在我看来，创业更是一种“冲动的理性”。甚至，理性比冲动更重要。

那么，创业需要怎样的理性？首先，创业不是闹革命，“微创新”或许是更好的切入点。

不少企业喊着“革命”“颠覆”的口号，但创新不是大炼钢铁。这两年，一批批O2O项目兴起，有说要全面颠覆经济模式的革命态势，但其中不少都是反商业逻辑的，既非B2C，也非B2B，而沦为V2C，浪费投资人(V)的钱补贴终端用户(C)，钱烧完，项目也就黄了。

相反，理性的创业应从自己熟悉的领域切入，从微创新入手。比如日本、德国存在大量微创新式的企业，也许只精于某类元器件的生产改良，看似没有颠覆什么，也没有建立什么庞大的“生态”，但并不妨碍其长久地立于不败之地。而且，微创新的汇聚才有可能最终带来革命性的变化。

其次，创业不是个人英雄主义，而是组成英雄联盟。

在互联网行业，不乏一些顶尖人才，他们在某方面个人能力非常突出，单枪匹马出来创业，却很难成功。创业应该是集体创业，在各自领域精湛的若干领头人，就像打游戏组“英雄联盟”一样，有人做法师，有人当肉盾，分工合作。比如，在我们这家公司，有七位是合伙人级别的，覆盖了产品、研发、销售、人力等各主要方面。公司成立一年来的实践证明，这种方式更有利于从大众创业中脱颖而出。随着公司壮大，我们还会有互补的合伙人加入。

此外，还需特别指出的是，如今领导者与团队成员之间的关系应该重塑，创业不再是建巨轮，而是组舰队。

以往公司的管理模式更像是一艘大船，领导者和成员之间的关系，好比船长和水手。水手听船长指挥，一样的方向，一样的速度。但如今，环境瞬息万变，大船愈显笨重。员工的个性应得以更充分的发挥，领导者和员工，更像是组成舰队，个体的能动性更强，独立又统一，而领导力则体现在编队的智慧上。

关于白山云

白山云科技有限公司(简称“白山”)是第一家在中国市场引入云链服务(CCX)概念的企业，此概念包含云分发、云缓存、云链接。公司通过虚拟化、软件定义网络和大数据技术建立的基础架构将为网络资源在互联网中的上载、存储、交互以及分发，提供高性能、高扩展性、定制化的闭环服务，更好地为终端用户传递云的力量。公司在2015年8月以及2016年1月完成了两轮融资，截止到2016年2月，白山签约客户76家，主要是体量较大的上市公司。

■ 资讯热搜

新疆三城市将获电商支持
帮助农民工返乡创业

新华社讯 新疆伊宁市、喀什市、和田市近日成为全国首批结合新型城镇化开展支持农民工等人员返乡创业试点城市，将与阿里巴巴集团对接发展农村淘宝项目，帮助返乡农民工创业。

记者日前从新疆维吾尔自治区发改委获悉，此次试点采取3年滚动的实施方式，主要任务是结合新型城镇化建设，突出地方特色，积极优化返乡创业的体制机制环境，努力促进园区资源整合、服务平台和服务能力建设，打造良好的创业生态系统。重点是加快农村电商发展，培养特色产业群，在以返乡创业促扶贫开发、转型脱贫、产城融合等方面积极探索新路径。国家将在政策、项目、资金等方面给予支持，积极促进市场资源与社会资源跟进支持。

此前，国家发改委已与阿里巴巴集团签订合作协议。阿里巴巴集团将对接这些试点地区，设立县级服务中心和村级服务站，提供农村电商项目支持，促进项目落地生根。试点城市也将以农村淘宝项目为先行军，加强整体推进，带动发展本地化农村电商生态军，打造集渠道建设、电商平台、双向流通、人才培育、农村金融为一体的农村电子商务生态链和生态圈，吸纳更多人员返乡创业就业。

近年来，新疆积极实施各项优惠政策，通过政策扶持、创业培训服务等多种方式引导农民返乡创业，并针对返乡农民实际，为返乡农民在营业证件办理、项目审批、小额贷款等方面提供“绿色通道”服务，支持农民返乡创业。

(李瑞玲)

