



# 壁虎安全:用数据分析保护你

■创业故事  
文·本报记者 操秀英

去陌生的城市、加班后独自晚归、孩子参加夏令营……生活中无数次出现这样的场景,要如何面对。  
李斌某天在思考这件事,决定自己做一个APP试试。微胖的他,穿着一件有些皱巴巴的宽松麻质衬衫,手腕戴着一串硕大的手串,乍看起来,更像是个玩家。但谈起创业经历,谈起壁虎安全,他又像所有创业者那样激情四射。

6月18日,北京安全岛科技有限公司国内首款定位于公共安全服务平台,用大数据为个人用户提供安全托管服务的APP“壁虎安全”在腾讯应用宝首发。融合了O2O、大数据、公共服务等于一体,壁虎安全一上线就吸引了众人的眼球。  
“我们的目标是基于大数据来提供个性化的安全服务产品。”李斌告诉科技日报记者。

据用户个体维度的不同给出个性化的服务。”李斌说,“壁虎安全希望做的是一个通过大数据来为用户提供个性化安全服务的平台,目标是能够通过算法模型帮助用户提前预判安全风险,并给出对应的安全服务。”  
壁虎安全自2014年起就已经开始建设自己的安全大数据体系,数据是壁虎安全的立身之本。经过2年的数据积累,壁虎安全发现,已有的数据来源仍不足以满足安全指数算法模型对于精确分析和预测的需求。“到2015年8月份,壁虎安全已经形成了涉及上百个维度的算法模型,但缺乏交叉数据和深度数据,已经成为进一步优化壁

虎安全算法模型的最大阻碍,想进一步拓展数据来源,仅靠自有资金显然是不现实的。”李斌说。  
2015年末,为了更好地为用户提供服务,拓展更多的安全数据来源,壁虎安全引入了天使轮融资,开始构建自有的数据入口,开发面向C端的消费级产品,壁虎车拍和壁虎知识库。  
“壁虎安全需要构建自己的数据闭环,通过功能服务型APP为用户提供安全服务的同时,也逐步成为安全大数据的UGC数据源;同时,壁虎安全还会将数据服务向互联网行业的其他合作伙伴输出,以此来获取更丰富的数据来源。”李斌这样解释一家大数据公司的“不务正业”。

## ■创客说



盒子鱼 CEO 黎小说

## 创业最大驱动力是好奇心

当创业公司CEO,有几条原则。正如孙子兵法中所说,“将者,智、信、仁、勇、严也。智是首先你得聪明;信是说话有信用;仁是你对人要有爱,勇是你要有担当;严等于公司一定要有纪律。不过,对于一家创新型公司,最关键还在于有创造力。如果没有创造力,其他都等于0,创造力是最重要的,最前面的那个1。  
现代企业家和过去企业家大区别在于,过去可以复制国外的模式,之所以能成功,都是因为技术红利。比如:建房子不需要我们去创造,国外有的是现成的技术,过去是享受技术红利,到了新的发展阶段,没有创造力,其他都没有用。  
做CEO最痛苦的是没当好前面的1,做创新型企业家,要实现蜕变。突破自己的框架、知识局限,甚至潜意识的东西。当你发现自己怎么也看不到拐角的那个点,这最让人痛苦的。不在于当年你产品卖不出去,融不到钱,这个其实还好,创业者几乎都会经历这些痛苦。但如果不能改变自己,打开思维,从天使、A轮、B轮,每一轮融资都要不断改变,这个时候会很痛苦。因为要不断在否定自己,突破自己总是很困难。  
创业的最大驱动力是好奇心,就个体而言,人对金钱和权利的渴望都是一样的。好奇心会让你愿意做这个事情之前不会想太多,做这个事情有兴趣,你愿意去尝试,愿意去尝试才会有灵感,不断尝试才会有创新,而且有了好奇心以后,你不太会在意别人的东西,比如失败,失败就失败了,你也不会太在意别人的眼光,不会在意世界怎么看你,只是觉得这件事有没有意思。  
创业者要自觉面对孤独,要学会自立,自己探路,别人是跟你一块走,不要指望别人。就像旅行,我从来都一个人出去,这是一种修炼。同时做CEO要时刻保持清醒,有客观的头脑,被批评时不要妄自尊薄,成功了也不要迷失自己。世界上有无数成功的人,你只是其中的一个。

盒子鱼在2012年刚成立时,创业团队也畅想过未来,第一次带着产品去北京重点中学,只有下班前几分钟的演示时间,但产品做到了让人震惊,于是成功敲开了一扇门。后来一发不可阻挡,现在已进入全国10000所学校。从一个不足10人的创业团队,到获得开发老师创新工场的投资,林书豪代言,以及深得老师学生的喜爱。大家是做了非常大的努力才会有今天的局面。当然,如果只是产品好,公司是做不下去的,还要带团队、做市场,真的不是那么简单的。  
每个人都肯定有自己最擅长的地方,人之所以是人,就在于能做很多复杂的事情,做CEO要有野心和想法,要做别人做不到的事,而且要同时做好几件别人做不到的事。一直以来,我们的学科制度,让人潜意识里限制自己。比如学法律的,只能做法律相关工作,甚至只能做其中一项,但其实很多大师其实是通才。我们应该打破学科思维的限制,我要求自己,一定要会带产品团队,也要会带运营团队,这两个矛盾盾,把两种东西融合在一起,你发现生活真的挺完美的。

## 创业想法源于公益活动

谈到大数据与安全,就不得不提到当下正在热播的美剧《疑犯追踪》,该剧讲述了一位推定死亡的前CIA特工与一位神秘的亿万富翁联合起来,运用大数据来进行预测以制止犯罪的故事。  
这种将公共安全服务与大数据相结合的理念已经为各国政府所推崇,并已经开始实施。近几年,国内几大城市都曾发布治安事件分布图,对各类案件的高发区域、高发时段进行公示。  
李斌的创业则源于公益。“我们曾经运作过几次大型的公益活动,包括儿童安全、公共安全等,一直希望能够做一些既能为他人提供帮助,也能够实现商业价值的事。加上身处于与大数据、算法高度相关的互联网广告行业,因此在切入点的时候认为将安全与大数据结合起来是

一个很好的选择。”他说。  
经过几十个人两年多的研发,首款基于智能手机终端为用户提供位置安全服务的APP“壁虎安全”成为公共安全公共服务平台,提供包括安全预警服务、救援服务、安全保障情景下的保险金融服务等,并为用户提供基于公益互助的陌生人社交网络,进而营造出新型的社会救助体系。  
打开“壁虎安全”,你可以看到当前所在位置的安全指数,就威胁度最高的类项给出安全警示,并同步给出最佳的安全对策,用户还可以同步启动亲友看护,让他们为自己保驾护航,从而实现“有危险躲得开,遇上了应对好,出事了找得到”。

## 安全大数据产品指日可待

据国家统计局统计,我国每年因为自然灾害、公共安全等突发事件造成的经济损失近9000亿元,远高于发达国家1%-2%左右的同期水平。国际经验表明,一个地区人均GDP在3000—5000美元时处于突发事件的高发期。而从近年来国内治安刑事案件的发案率来看,有关的数字也是逐年上升,尤其是涉及财产产生的人身安全连伤害类案件发生率迅速增多,这就推动着政府在公共安全服务领域投入更多的人力和财力。  
在李斌看来,安全大数据在传统意义上一般认为是由政府来做的工作,带有相当程度的“公器”色彩。应该说,全国各地的派出所、联防队是安全大数据的第一人口。然而从国内的实际情况来看,很多安全相关的侵害案件由于侵害程度不大、受害者畏惧等各种原因,并未成为记录在册的案件,这部分就需要从用户贡献数据的角度进行标记和归类,这是壁虎这样为用户提供安全服务的APP所擅长的。  
他举例说,在美国,安全GIS很早就开始大量使用,在购买房产或者租房房屋时,根据邮编来查询目标区域的安全状况已经成为一种常

态。以较大的美国房产租赁网站为例,安全大数据(犯罪分布图)作为最重要的一个参数放在查询的首位。  
相较于传统时期的公共安全治理机制与治理流程,大数据时代的最大改变在于,公共安全决策的行程将由危机事件发生后的“应对”转变为危机事件发生前的“预测”。  
除了在公共安全领域发挥用作外,安全大数据能够帮助保险公司更有效的提供保费评估和新险种开发。最为直接显著的范例就是15年开始初显火爆的UBI(User Behavior Insurance),即按驾驶人行为来设计的保险。“目前国家政策正在推动车险保费的费率自由化,费率的评估开始由‘从车’转变为‘从车+从人’,这就对采集驾驶人的行为习惯等数据提出了要求。”李斌说,这使得车险定价正在逐步从大数据时代进入到全数据时代。  
基于这些判断,壁虎安全目前正在研发面向旅游、出行、社交、O2O、酒店预订等多种线上服务的安全数据产品,以安全指数、安全服务及知识库输出的形式为合作伙伴提供安全产品。开放API也是为以后拓展更丰富的交叉数据源做准备。

## 大数据公司“不务正业”

目前壁虎安全主要通过通过对各种公开非公开的安全相关数据、信息进行搜集,并通过自建的语义分析系统将数据结构化,并能够根据用户的个性化维度,通过壁虎安全指数模型,为用户提

供有针对性的安全服务。  
“安全大数据,从表面上看,应该是政府层面的事情,目前国内部分大中城市已经开始按年度发布犯罪时空图,但这种政府层面的服务很难能

## ■众创空间

### 蒲公英孵化器

# 姑苏城里的创业天堂

文·本报记者 史诗

“当初设立蒲公英孵化器的时候,是希望把这里打造成一片沃土。在这片土地上有很多像蒲公英一般生命力顽强的创业者和创业项目能够落地、生根、发芽。”蒲公英孵化器总经理吴晓梅告诉科技日报记者。  
蒲公英孵化器(以下简称“蒲公英”)在成立之初就确定采用三位一体的新型创业服务模式,即“创业咖啡+创业孵化+天使投资”。截至目前已在

苏州、昆山、南京、杭州、常州、上海、武汉、西安等8个城市落地,每年遴选和服务的项目超过5000个。  
吴晓梅说,蒲公英致力于帮助创业者解决找项目、找人、找钱等一系列创业痛点。自2014年底成立至2016年3月,已成功孵化项目150多个,投资项目50多个,项目下轮融资率近90%,累计获得的天使投资金额超过1亿元,举办创业活动280多场,参与的创业者超过10000人。

## 苏州起家“蒲公英”扎根长三角

蒲公英的创始团队并未选择在“北上广”的创业市场分一杯羹,而一直扎根苏州,逐渐辐射长三角地区。他们都曾深耕早期投资10多年,并在苏州培育了一大批优秀的创业企业,如同程旅游、蜗牛游戏、旭创科技等。  
“2013年初,我看到移动互联网创业风起云涌,而苏州的创业者寥寥无几且信息闭塞,那时候我每个月在苏州举办一次移动互联网沙龙,讨论时下互联网创业热点,从上海、杭州等地邀请了很多牛人给大家分享如何做产品、做运营等等。到后来参与的人越来越多,于是想到众筹个创业咖啡馆玩玩,方便我们自己办活动,也方便

让创业者直接来找我们洽谈融资。”吴晓梅说,正因为这个简单的想法,创始团队在苏州种下了蒲公英第一粒种子。  
如今,相比于3年前,苏州的创业环境也有了质的改变。吴晓梅告诉记者,一方面是苏州政府营造了亲民的政治环境,大力扶持草根创业,在全国率先推行大众创业万众创新并且卓有成效;另一方面,拥有各类背景的市场机构在苏州聚集,开始从事创业服务,并将各自的经验和资源开放给苏州的创业者。“当然,还有越来越多的创业人才不断向苏州汇聚,甚至有很多从北上深和国外的优秀创业人才回流。”吴晓梅说。

## “虚拟名片墙”让惊喜找到你

蒲公英最初是从创业吧切入,这里面向爱好学习、追求梦想的创业者开放,每年在线上100期围绕产品、运营、管理、融资四方面的精品创业课程,线下举办精品沙龙、路演、讲座、培训等。  
蒲公英创业吧每年举办活动近200场,活动内容涉及财税、人力资源、法律、知识产权、技术、

媒体、金融、产品发布、公益、分享沙龙等创业者们最关心的问题。  
“我们不是简单的咖啡馆,不满足于只给你准备美食咖啡,还要操心怎么才能让让你在这里开好一个商务洽谈会,谈成一个合作,吸收到更好的创业伙伴。”吴晓梅说。  
蒲公英创业吧还自主研发了签到系统,来



这里喝咖啡的同时,你可以把自己的基本信息和需求留在签到系统里,日后碰到合适的合作机会,资源和人脉可通过该系统“亲自”找到了你。这种信息资源不断累积,自然而然会形成一面“虚拟名片墙”,促进资源间更高效地流通。  
“我们希望营造一种轻松无障碍的交流空间,零门槛向所有创业者开放。有困惑时过来坐坐,会有朋友为你出谋划策;有好的创意时,来喝杯咖啡,会有配套资源帮你少走弯路。”吴晓梅说,为创业者而生,一站式解决创业难题,是蒲公英创业吧存在的理由。

“我们希望营造一种轻松无障碍的交流空间,零门槛向所有创业者开放。有困惑时过来坐坐,会有朋友为你出谋划策;有好的创意时,来喝杯咖啡,会有配套资源帮你少走弯路。”吴晓梅说,为创业者而生,一站式解决创业难题,是蒲公英创业吧存在的理由。

## 蒲公英的“王牌”有投资基因

说起蒲公英的“王牌”,值得一提的是蒲公英的创始团队几乎全是投行的资深从业者。因此在面对全国创业孵化器同质化的问题时,吴晓梅给出了这样的答案:蒲公英是一家投资驱动型的孵化器,除了提供优质的创业服务以外,蒲公英和顺融资本打造了一条从创业孵化到天使投资到VC投资到并购/IPO的全产业链创业服务和创业投资。  
“我们针对优秀的创业项目以资本注入为先导,在商业模式、团队搭建、业务拓展、产业链资源整合、资本运作等提供全方位的支持,帮助创业项目在细分领域快速成长为标杆企业。”吴晓梅说。

由于蒲公英团队主要有TMT行业的背景和基因,因此他们主要孵化和投资的项目有两类:一类是互联网改造传统行业的项目,一类是具有一定技术壁垒的先进制造业项目。  
作为蒲公英的重要一环,顺融资本是专注于TMT行业天使阶段和成长期阶段的投资机构,投资管理团队具有十多年TMT行业投资经验和十多年互联网巨头从业经验。  
目前,顺融资本管理基金规模高达15亿。

“我们针对优秀的创业项目以资本注入为先导,在商业模式、团队搭建、业务拓展、产业链资源整合、资本运作等提供全方位的支持,帮助创业项目在细分领域快速成长为标杆企业。”吴晓梅说。  
作为蒲公英的重要一环,顺融资本是专注于TMT行业天使阶段和成长期阶段的投资机构,投资管理团队具有十多年TMT行业投资经验和十多年互联网巨头从业经验。  
目前,顺融资本管理基金规模高达15亿。

## ■资讯热搜

### 专业化众创空间高峰论坛召开

为了打造产学研用紧密结合的专业化众创空间,吸引更多科技人员投身于科技型创新创业。第三代半导体产业技术创新战略联盟(CASA)联合国家半导体照明工程研发及产业联盟(CSA)在2016年6月10-11日期间,举办以“黄金半导·创新未来”为主题的首届国际第三代半导体创新创业大赛“专业化众创空间高峰论坛暨首届国际第三代半导体创新创业大赛启动仪式”2日在京举行。  
去年以来,全国众创空间数量猛增,势头喜人,但众创空间出现的同质化、专业化服务不足等现象,引起了业界的重视。本次论坛以联盟如何支撑专业化众创空间发展;龙头企业如何在众创空间建设中搭建市场化服务平台;专业化众创空间如何整合上下游资源形成产业创新生态;龙头企业如何在众创空间建设中搭建市场化服务平台等问题展开讨论,为专业化众创空间的发展建言献策。  
通过明星导师辅导、创客展示、专家点评以及公众参与等方式,评选出最佳创新项目,在给予这些创新项目奖励的同时,大赛组委会还将帮助这些项目与产业、资本对接,促进创新成果转化成为生产力,推动行业快速发展。此次大赛特设招商引资,大赛报名同时启动企业的技术难题、技术需求招募,参赛企业或团队可根据官网发布的命题,自由选择是否围绕命题内容提交参赛作品,发布命题的企业可根据自身的需求应标或对接参赛作品。  
本届大赛围绕第三代半导体装备、材料、器件、工艺、封装、应用及设计与仿真方面的技术应用创新、外观等周边应用产品创新以及商业模式创新等内容征集参赛作品。最大亮点在于:企业发布命题,参赛者可以通过相关命题组建研发项目;获奖项目可直接参加中国·北京创新创业大赛(2016)总决赛;另外优秀项目还将获得大赛组委会提供的孵化基金直接投资;最终大赛组委会将推荐优秀项目入驻北京国际第三代半导体众创空间和中山造明公社,享受孵化服务。

吴晓梅说,“未来众创空间和孵化器首先要解决自身盈利模式的问题,还要保持自身的可持续发展才能更好地为创业者服务;其次要能够在专业领域为相关创业项目提供最具价值的资源和服务。”  
“希望能够有一大批优秀的创业项目在蒲公英涌现,蒲公英愿意陪伴他们共同成长。”吴晓梅说。