

■ 创业故事



像“滴滴”一样做印刷

——听张红梅说阳光印网如何成长

文·本报记者 马爱平

一切都要从张红梅的一个外号——“流程控”说起。

这个对流程、对细节很严谨的创业者一早便看出：消费互联网化和产业互联网化相比，就像是冰山一角一样。

“如果说在消费互联网时代，互联网改变的是商品销售方式、商品流转效率及消费方式。那么，产业互联网化主要通过互联网对产业的生产、供应、销售、流程控制等各个环节的渗透，改变旧的生态系统，达到提升效率、改善服务、高效节能等效果。”阳光印网创始人兼CEO张红梅说。

阳光印网在张红梅的创建下，成为了一个将

生产、信息流、资金流、营销、服务等流程全部打破重建，并重新用新规则串起来的产业互联网化的大型互联网泛印刷集采平台。

如今，天猫、京东、苏宁易购、美团、饿了么、百度外卖……都是阳光印网的用户。

今年5月淘宝的统计数据显，每100件淘宝网发出的包裹中，就有一件的包装来自阳光印网；在大街小巷看到的外卖、电商的宣传市场营销品大多数也来自于阳光印网。事实上，除了这些互联网公司之外，阳光印网的用户已覆盖了各种类型的企业，并且，还在成倍速的增长。

但没有谁的创业之路会一帆风顺。

的采购成为很大难题。后来，他们使用了阳光印网，现在，全国做活动时，只要提前1天在阳光印网的平台上下单，第二天在全国300多个城市都能同时收到他们需要的宣传品。

到目前为止，阳光印网已经整合超过4000家的供应厂商，服务网点遍布了全国超过300个城市和1400个乡镇。为企业用户提供超过1500多个品类的服务，在用户端，已经服务了20万家企业级客户。阳光印网做过一个统计分析，在互联网用户中，只要是洽谈过的客户，85%都跟阳

光印网实现了合作，甚至很多业务上午洽谈，下午就开始试单。

“我还记得，去年冬天，有位投资人很高兴地告诉我，他们统计了一下，给我们介绍30个客户，29个都在使用我们的平台，28.5个都说非常喜欢我们。”张红梅说。

“5年来，在传统行业互联网化的道路上，我们一直在摸索前行，但我知道我们的事业才刚刚开始，我们所做的只是冰山一角，未来，我们的路还很长很长。”张红梅说。

做印刷和定制领域的“滴滴”

改变、阳光、互联网、共享经济……这是张红梅接受记者采访时所使用的高频词。

印刷产业的市场前景是巨大的，中国印刷业的产值已经超过了万亿。如果提供更多企业采购服务，就有了数万亿的市场。学物理的张红梅，进入到印刷行业，很快挖到第一桶金。

但是，印刷行业很散，很乱。阳光印网，就好比企业定制领域的“滴滴”。

“客户端只要提出需求就行了，中间事情它不用管。而对于供应端，就是工厂端，订单是自动弹给它的，就像滴滴司机自动接单，我我不要抢这个单，我我不要接这个客户，企业自主决定。当然阳光印网也对供应商进行筛选，给予信用评价，这样有效实现需求端和供给端的连通。”张红梅说。然而，要实现这个想法，遇到了很多难题。

张红梅只能加倍地勤奋和付出，她每天睡眠不到4个小时，是公司工作时间最长的人，她几乎成了工作狂。“阳光印网的飞速发展，从根本上来讲，是因为我们全新的商业模式，这就是‘企业级共享经济’的商业模式。”张红梅说。

被人熟悉的“滴滴”打车、Airbnb，这些是面对普通消费者的共享经济的代表，很多人已经享受到了其中的便利和实惠。张红梅认为，阳光印网实际上也在做同样的事情。

有着空余产能的千万个机器设备就相当于车辆，需要采购的企业用户就相当于等车的乘客，他们对接阳光印网平台的两端，通过这个平台，让工厂的机器每时每刻都在运转，让客户第一时间得到低成本的产品、高质量服务。张红梅认为，“做到这点非常不容易，通过‘企业共享经济’的方式让全社会受益，这是我们的理想和目标。”



互联网创业的路并不好走

熟悉张红梅的人都知道，在更早的时候，她就曾试探性的在香港和深圳做过一次网络印刷的尝试，但由于带宽不成熟，那个时候支付宝也还没出现，阳光印网平台没有支付系统，两年后，这个尝试就以失败告终。

“那时候，感觉有点失望，但我一直认为，打造一个便捷、透明、高效的互联网印刷平台，一定是一个大有前景、大有可为的好生意。”张红梅说。于是，2011年张红梅看准时机，阳光印网应运而生。

一方面，张红梅希望平台操作便捷、价格透明，团队能生机勃勃；另一方面，她认为，阳光代表着和煦、温暖，作为用户端和生产端的桥梁，要让每一位阳光印网的使用者都切实感受到最温暖贴心的服务。

“5年前我创办阳光印网，一直有个信念：要

坚守和努力没有白费

“我很高兴，我的坚守和努力没有白费，2013年年初阳光印网有了一些销售数据，我们开始进行第一轮融资。”张红梅说。

一些投资人开始关注并为阳光印网注资。2014年年初，阳光印网获得集富亚洲A轮融资；2015年年初，完成由软银中国、齐心集团联投的B轮融资；今年6月，阳光印网C轮融资完成，本次融资由复星集团领头，软银中国、集富亚洲跟投，C轮融资金额3.5亿元人民币。

“正是因为我们敢于创新，愿意挑战，不惧变化，才迎来了阳光印网的今天，我们因变而生，因

变而成。”张红梅说。

2014年，有一个印刷企业老总来找阳光印网，他的工厂本身技术过硬，各种印刷机器也非常先进，但因为原来合作的大客户突然搬离了工厂所在的城市，订单急剧降低。阳光印网派人去考察后决定进行平台对接，之后，阳光印网为这家供应商提供了大量的生产订单，提高了他们的产能效率，工厂也扭亏为盈了。

2015年，张红梅接触到一家互联网公司，这家公司几乎在全国300多个城市都有分支机构，但在做全国性的统一营销活动，营销物料

■ 众创空间

Super G 做你的创业合伙人

文·本报记者 史诗

在Super G的一角，摆满了印有创业团队名称的“砖块”和投资人亲笔签名的“瓦片”，寓意“为创新创业事业添砖加瓦”。Super G一直定位是传统孵化器的升级版。“与传统孵化器相比，Super G会针对创业企业进行从初创期到后续各阶段的投资，由国内外的创业导师进行指导，并提供资源注入、财务投资和合伙人策略支持。”Super G负责人曹伟伟告诉科技日报记者。

孵化投资的“合伙人”

如今，Super G的创业生态体系形成了资本、管理、培训、产业资源、网络云等完善的服务支持平台，助力孵化器及各服务类机构自身加速发展。与其他孵化器不尽相同的是，想要在Super G孵化的项目必须经过他们的天使轮融资或种子基金方可入住。“我们筛选项目比较慎重，头两期只引入并投资了7个项目团队，第一期4个，第二期3个。”曹伟伟说。成立之初，Super G便设立了自有的天使种子期投资基金，一期注资5000万，主要用于所合作孵化机构的项目投资，同时还将投资企业向孵化器牵引。

弯路也不是没走过。曹伟伟告诉记者，也许是做惯了PE、VC的投资，有点惯性思维，一开始的Super G用传统的投资考核角度投资早期项目，风控环节、决策环节等流程都不符合天使投资的特点，海量的早期项目筛选出现了人力资源调配的问题，也让他们发现用传统的方式对待新的工作环境和要求是远远不够的。

于是，从2015年下半年开始，Super G联合各类孵化器和服务机构共39家成立服务于企业的开放式大平台，各取所长共同发展。

与其说是加速器，其实Super G更像是一个“合伙人”。“孵化器会把我们当成是它众多投资

伙伴的其中一个，将孵化器看做是我们投后管理一个分支，一个个工作站，还可以帮我们分担基础性人力投入以及企业投资后普适性管理的工作量。至于与投资机构的合作，实际上多机构的介入对项目的帮助以及风险的承担会更有利。”曹伟伟说。

这种模式的成效很快显现。“从投资角度来说，效率有了明显提高。”曹伟伟说，Super G曾1年内收到1000多份创业项目计划书，经过团队初步筛选后，大概约见400多个，而最终投资数量仅17个。与孵化器确定合作后，Super G会把对项目的初筛标准告知孵化器，显著提高了项目的甄别能力。孵化器再把符合标准同时又需要融资的再推荐给Super G，形成一个闭环生态圈。

“以往的情况是孵化器帮助企业对接投资人，孵化器本身没有获得积累并快速发展。这样参与进来后，Super G的角色就是咨询方。”曹伟伟说。假设出现投资机构看中同一个优质项目的情况，影响各自的利益最大化怎么办？曹伟伟表示并不担心，“只要能更精准的推送项目，我们并不害怕被中间‘踢’出局。换个思路，或许另一家投资机构的意见会帮助我们规避某些风险。”

去创意工厂吸纳“硬科技”

Super G总部位于北京中关村，同时在上海、杭州、天津建立了分部，在海外与麻省理工大学(MIT)合作，设立了Super G海外分中心。

有人说MIT是一个充满创意的“工厂”，而且，这些好的创意往往会带来创业机会与商机。创意不是凭空产生的，而是在MIT激发创新、鼓励创业的适宜环境中应运而生的。

MIT的影响力有多大？曾有媒体报道MIT校友们创办的25600家公司产生的总收入是2

万亿美元，提供了330万个工作岗位。如果MIT是一个国家，那么它将是世界上第十一大经济体。

鉴于此，Super G率先把MIT的一套创新模式和相当受欢迎的创业培训课程引入国内，帮助国内科技创业者开拓思维和视野。

“前不久，我们投资了MIT的一个硬科技项目，最终目的还是把领先的技术吸收到国内。”曹伟伟说。

一直探索创业优质项目

“目前我们挖掘的主要是任职于各大高校和科研院所的‘千人计划’人才，他们技术创新项目潜在爆发力较强。”曹伟伟指出，去年，国务院发文鼓励高校、科研院所等事业单位专业技术人员在职业、离岗创业，赋予这类人才更多自主权之后，Super G希望能吸引更多人才。

Super G对项目的要求是“产品化、商业化、企业化”。据介绍，Super G已经成功投资天津大学一位从英国归来的教授，他的科研项目是精密计量仪器，不仅符合先进制造的要求，其精密程度也已达千分之一。曹伟伟说：“我们不仅仅是投资，希望未来能帮助企业对接各种资源，能参与到这一类检测仪器的行业标准制定中去，为国家科研成果转化助力一臂之力。”

当前，孵化器体量繁多，差异化也并不明显，有人说，原来是企业找孵化器，现在是孵化器找好项目，Super G也一直在探索。例如，如何把信息面打开是他们和合作机构一直探求的。“信

息对称越好效率就越高。很多初创团队常常会因融资问题大吐苦水，担心估值不够，又不知道可以信任谁。我们要做的努力就是让他们充分信任孵化器，这种紧密联系是相对长久的。”曹伟伟表示。

对于处于“天使期”的项目来讲，资金是重要的，更重要的是资源。相信集合了更多优质资源的Super G会走得更稳。

“不是创业咖啡凉了，而是上菜时间慢了，我们对‘咖啡’的口味要求变严格了”，曹伟伟说，他并不同意资本寒冬的说法，其实好的创业项目、真正优质的项目仍然会让投资人竞相追求。

在谈到孵化器未来发展时，曹伟伟说：“除了关注收益模式，更重要的是自身定位和成长，要重视孵化器内部的人员的专业化思维培养，树立业务人员对资本、企业管理等方面的把控能力。”

■ 创客说

赛富亚洲投资基金合伙人
阎焱

创业和投资都有方程式

关于创业，比较学术的表达是，创业者发现机遇并把它变成商业价值的过程。创业需要哪些重要因素呢？

第一是眼光，大众还没有发现这个机会的时候，你看到了。第二个要素是操作，一个好的创业者必须既有思维能力又有操作能力。

第三是组织能力。创业不是一个人的事，想成功，要有非常好的组织能力。

一定要记住，创业不等于创新，创新也不等于创造商业价值，比如很多先进的学术理论或科学技术在商业上败得一塌糊涂。索尼的betamax在当年是一款基于新技术的产品，不但小巧，而且画质更好，没想到败给对手。IBM推出的OS系统在技术上也曾经是无比领先，但今天几乎没人知道了。对中国的创业者而言，这些教训非常重要，你在技术上的领先不要太靠前，否则一定会以失败而告终。

中国第一家互联网公司瀛海威，现在已经不存在了，成为历史。我们考虑一个技术或产品先进性时，一定要结合现有市场的兼容性，最好领先一步，甚至半步。

从全球看，创业成功率都是低于1%的。创业其实背后的艰辛超乎想象，绝大多数创业者死在了创业的路上。为什么创业成功那么难？这非常像一个数学定理，你要想成功，必须在很漫长的时间里在所有重要的商业决策上都不能犯错误。你只要犯了一次错误，就有可能把企业带入万劫不复的深渊。

哪些性格的人创业更容易成功？熊彼特提出过企业家精神，包括首创精神，成功欲，冒险精神，以苦为乐，精明理智，事业心等等。创业有一个大忌，那就是什么都想做，一定要专注。尤其是在早期，没有专注是不会有成功的，你还要记住现金为王，不是你兜里有多少现金，而是对于现金流的把握。我们过去犯过一个很大的错误，2000到2002年，我们在中国投了一大批企业，然后从美国空降过去一大堆CEO、COO、CFO等等，结果企业几乎全死掉了。我们花了那么多钱买回一个教训：企业一定要有自己的leader，强行嫁接外来的会非常难，好的领袖非常关键。

另一个忠告来自哈佛大学校长，他说，这是一个自拍和自拍杆的年代，也是一个冷漠的时代。我们都在无休止关注着自己，这种自我迷恋会让我们忽略他人的存在，容易导致社会公德的崩溃。创业是一个非常自我的过程，是一种生活方式的选择。所以我们经常听到很多成功的企业家在回顾创业时会提到自己多么孤独，需要做出与企业生死攸关的决策的时候，你的家人、朋友，都可能无法帮到你，那时候你只有自己，孤零零一个人，必须是你自己决策。

自律性也非常重要。管不住自己是有问题的，这种情况不少见。如果一个人管不住自己，总是缺乏自律性，投资人非常害怕这种人。

■ 资讯热搜

孵化了Uber的
美国加速器来中国了

海航集团3日宣布向美国加速器RocketSpace投资3.36亿美元，双方将在中国成立合资加速器，这意味着RocketSpace将正式联手海航进入中国市场。RocketSpace创立于2011年，总部位于美国旧金山，是包括Uber、Airbnb、Spotify、CheetahMobile和Blippar在内的16家独角兽公司的最初创业加速器。

RocketSpace的主要方式是帮助入驻的会员项目提供办公场地、编程、规划、咨询和活动策划执行等服务。除了初创企业，RocketSpace也为传统大客户提供创新型服务，目前名录中包含耐德电气、匡威、塔塔通讯、苏格兰皇家银行、三星和百威英博等。

对于此次借助海航集团资本进军中国市场，RocketSpace的创始人兼CEO Duncan Logan表示：“中国目前正在成为全球经济中心，能够代表硅谷出现在中国十分重要，借助海航集团和资本力量可以加速RocketSpace在全球的发展。”RocketSpace方面称，此次合作宣布后，将在中国各主要城市设立科技园区。

海航方面则是进一步加速在科技和创业创新领域的布局。今年3月底，海航集团宣布成立生态科技集团，并将其定位为与航空、旅游、实业、物流和金融并重的6大产业集团，正式进军科技领域。此外，还成立了定位创业加速和孵化的海创空间，该空间是目前海航集团唯一的创业创投平台。

海航方面称，此次与RocketSpace的合作，并非投资而已，也在探索打造新一代众创空间的业务模式，为海航集团在国内众创及创业基金等业务争取更大的发展空间。同时，RocketSpace将获得海航在资金、基金设立、国内外自持房地产方面的支持，加速其全球扩张。

值得一提的是，RocketSpace并非首个借助中国资本进军中国众创空间市场的美国项目。今年2月，获得联想系企业新一轮投资的美国联合办公巨头WeWork也表示将开拓中国市场。