



“记得有人说过,创业目的不是颠覆,而是为了让世界变得更美好。所以,带着这个愿望,我义无反顾地选择回国创业了。”

身怀绝技做空气净化领域“独一份”

创业故事

本报记者 李伟

当各界还在争议究竟是空气净化器还是新风系统更适合学生教室安装和使用环境的时候,Co-clean 众清科技团队已经把他们的负氧离子空气净化系统悄悄地安装在人大附小主校区、清华李兆

基楼、河北邢台幼儿园等数十所教育机构的教学办公区内,覆盖了近10万平方米的公共空间。

2月27日下午,科技日报记者采访了Co-clean 创始人赵飞,希望从其创业思路和经历中一窥Co-clean 的成功之钥。采访中,这位清华学子、留美博士表现出了一个理工科高材生特有的严谨和务实。在他看来,创业之路用十二个字就能概括:切口不大、思路明确、技术过硬。

“因为我们更好地解决了刚需问题”

正如硅谷创投教父、PayPal 创始人彼得·蒂尔(Peter Thiel)所言,创业要学会在“危机”中发现“生机”。无论能源如何稀缺,技术如何发展,只有对特定问题提出最佳解决方案的公司才能盈利。而用赵飞的话来说,之所以创业时间不长却能快速打开市场,就是“因为我们更好地解决了刚需问题。”

近几年,随着雾霾和拥堵逐渐成为帝都的城市标签之后,空气净化系统也和共享单车一样,成为人们解决生存环境困境的重要寄托。

这些问题与现象,让设备工程与建筑专业出身的赵飞看到了空气净化领域存在的机遇。经过对国内四五十所学校的调查走访,他发现广大人群对于公共空间的空气净化需求很迫切,而且他们希望这款空气净化设备最好是“容易清理、容易管理、无噪音、后期维护费用低、安装快速、最好效果可视”,甚至是“可以用手机随时查看空气质量”。

但目前,公共空间,尤其是各类学校最常用的两种解决方案是:在半封闭的教室中一前一后摆放一到两台空气净化器。前面的靠近黑板落满了灰,后面的占据了桌椅空间、有时还妨碍走路。“再就是现在流行的新风系统,安装时不仅需要打穿教室外墙,还要在教室天花板上吊装很多通风管道,非常麻烦。这也是让很多学校迟迟没有出手的重要原因。”赵飞说。

留美多年又有着相关领域创业公司系统化研发训练的赵飞敏感意识到,通过技术革新推动行业发展和产品迭代的时机到了。要满足更广大用户的不同需求,空气净化不仅需要技术升级、体验升级,还要实现智能化升级。

“记得有人说过,创业目的不是颠覆,而是为了让世界变得更美好。所以,带着这个愿望,我义无反顾地选择回国创业了。”赵飞平静地说。

“独门绝技”+高起点创业更易成功

双创大潮翻滚到今天,大浪淘沙。从近两年的发展现状看,大多数回国创业的精英都怀揣了“独门绝技”,过去那种“天马行空、天花乱坠地编一套故事就能拉来投资”的玩法早已行不通。

在清华读本科期间,赵飞就开始了他的科研之旅。在“两项国家专利,两篇有分量的英文论文、创业大赛奖项以及成功融资经历”的加持下,2007年本科一毕业,赵飞就申请到了美国佐治亚理工学院的读博机会。用他的话说,“一直走在科研的路上,一直在积累创业的资金”。

赵飞直言,在美国读博士的四年半,最大的收获就是遇到了一位对学业有帮助、对前途有指点、对人生有启发的优秀导师。这位荷兰籍教授在学生们的眼中是一位既有做事的专注意志,创业的开拓和尝试精神,又有生活幽默感的前辈。“他在学校开了一门叫‘创业精神’的公开课,在其中我学到了美国人身上的那种‘万事都可以尝试一下’的精神。”赵飞说,直到现在,遇到人生重大抉择的时候仍然会打电话向导师请教和倾诉。

因为一直有创业的夙愿,博士毕业后,赵飞加入了美国波士顿一家名为 Retroficiency,以建筑环境大数据挖掘为主要业务的创业公司,做首席科学家。该企业从创立到被收购,曾建立起美国纽约州所有建筑的环境模型,累计分析建筑环境3亿平方米,位居全球第一,这些经历为赵飞后来创业打下坚实基础。

2014年底,赵飞回国,在本科导师的引荐下认识了清华建筑学院硕士赵治。彼时,赵治已研究负氧离子空气净化技术多年,是数十项国家空气净化类专利持有者,且已参与研究并联合攻克了负离子空气净化的多项技术难题,让负离子技术成为一种可靠的空气净化解决方案。遇到赵飞之前,他正在寻找技术的落地和产业化渠道。两个清华学子,一个月后,曾在甲骨文、富力地产等公司有智能硬件产品开发经验的王宇加入,自此,三足鼎立的团队格局形成。2015年2月,众清科技正式成立。

让孵化器和投资人都充满信心

如果说,在美国的七年给了赵飞创业精神的熏陶以及实战演练机会的话,那么作为娘家人的清华则给了赵飞实实在在的创业扶持。赵飞坦言,作为清华经管创业者加速器精英荟二期的重点孵化项目,加速器曾两次在关键时刻为他们引入了最重要的风投资金。加速器相关负责人也表示,赵飞团队吸引投资人的重点在于,相对于传统空气净化方案,他们为学校等公益事业单位提供了简单可操作且效率很高的解决方案,“团队清晰的商业思路和深厚的技术积累,让孵化器和投资人都充满信心。”

的确。采访赵飞会让人觉得,其实懂建筑的人更适合做空气净化系统。谈起产品的研发设计,甚至包括安装方式和具体位置,设备工程与建筑专业出身的赵飞,更多的是从对整个居住空间的角度出发,来考虑环境与人的关系,而不是就产品谈产品。他对建筑与人的和谐关系、建筑数据的深刻理解,为众清科技全系产品的智能化,以及后期数据的挖掘和个性化服务奠定了基础。

在赵飞看来,目前市场上以“风机+滤网”和“新风净化机组”为主的两种空气净化模式,本质是相同的,“都是通过纤维对空气进行过滤,然后用洁净空气稀释和置换室内受污染空气。”但这两种模式效率较低,且噪音大、耗能高,雾霾天长时间使用后净化效果衰减极快,且存在更换滤网费用攀升、维护费用高昂、资源浪费等问题,使得公共空间内空气净化系统的普及一直是待解难题。

“如果说空气净化的第一代技术是风机+滤网,第二代技术是静电除尘、光触媒、紫外灯等复合技术的话,那么我们的负离子净化技术+智能化平台应该算是第三代净化技术。”

在赵飞看来,实现对净化效果的智能化管理和远程监控才是新一代空气净化技术的核心竞争力:“举个例子说,2017年我们要实现的是不光让我们设备的学校实现无耗材、低能耗、不需要改装管线、智能控制,还要让所有家长都能通过微信平台实时远程监控净化效果。”



打一场创业孵化“升级战”

众创空间

本报记者 李禾

科技部最新公布的数据显示,全国共有4298家众创空间,正在与3000余家科技企业孵化器和400余家企业加速器及156家国家高新区打造了接洽有序的服务链条,形成从创意到产业的创新创业服务生态。以中关村大街为代表的众创空间集聚区已成为全国创业者的高地。

在北京很多街区,找个停车位并非易事。但如今,中关村街道通过与第三方停车企业合作,将政府掌握的停车数据与企业自行采集数据交换共享。司机通过手机APP“停简单”就能得到停车场泊位的准确信息和行车路线规划等。

中关村街道办事处副主任杨彬说,中关村街道办不仅为“停简单”等创业团队获得投融资牵线搭桥,还提供实践和发展的空间。

搭平台优化集结资源

“停简单”只是中关村孵化创新创业的一个缩影。据统计,中关村街道现注册企业2.6万家,科

学研究和科技服务业分别占比49%、55%,处于第一梯队,远高于其他行业。租赁和商务服务业、批发和零售业处第二梯队,二者之和占比分别是36%、26%。

杨彬告诉科技日报记者,为更好地整合资源,搭建政府为企业服务的平台,2008年成立了中关村地区企业联合会。他说:“我们街道办事处工作人员仅十来个,但要面对的企业却有数万家,一对一地孵化和服务企业是不可能的。我们必须搭建创新创业的平台,把尽可能多的资源集结在一起,实现平台内的互通互助,共同成长壮大。”

记者在采访中了解到,中关村地区企业联合会作为第三方,为企业开展了很多项“贴心”服务。如中关村地区企业与雇员协调劳动关系;组织推动下行业协会、重点企业员工组织用工及劳动保障培训;启动政策解读以及投融资对接服务项目,与街道办、税务所、工商所等部门联合召开税法专题培训等活动,对“北京市新增产业的禁止和限制目录”“营改增”等政策进行解读;依托中关村企业家沙龙、俱乐部活动,搭建中关村地区企业高层间的互动平台,促进企业间的横向交流与合作等等。

统计数据显示,中关村地区企业联合会的核心

会员企业有2000余家,有14家创业孵化器。2016年间,先后启动申报并承接政府购买社会组织服务项目14项,筹措项目资金269万元;组织开展活动100余次,使3万余人受益。

设台打擂打造创业生态圈

中关村地区有一项创业大赛很有名,就是“互联网+”创业大赛。该大赛就是由中关村街道办事处、中关村地区企业联合会主办的。大赛鼓励创新创业,发掘高科技人才,促进科技和金融融合,合力打造“众创联盟+创业大赛+创投机构+创业孵化+媒体宣传”五位一体中关村创新创业生态圈的重要环节。

据了解,去年底举行的第二届中关村“互联网+”创业大赛,在经过项目预选、评审、正赛等层层筛选后,共有13支团队携带优质创业项目晋级决赛。这些创业项目,内容涵盖了中关村六大产业集群优质资源、素质教育、大数据分析挖掘、人工智能、尖端医疗领域及清洁能源等领域。

杨彬说,对于大赛获奖项目,选择在中关村地区孵化器、科技园落户的,给予两年免收房租等优惠政策支持;给予创业政策、创业融资、商业模式等方面的免费创业培训和辅导等。在这里,由于中关

村互联网教育基金等近30多位投资机构出席大赛,很多优秀创业项目与投资机构直接“面对面”,更易获得资金支持。

筑好“巢”引来“凤”

创业导师是个新名词,但在这里成了香饽饽,他们的引领作用不容小觑。为准确把握中关村“大众创业”发展现状,推动地区创新创业服务能力建设,中关村地区企业联合会今年启动了“中关村创业导师服务团”计划,计划发掘多位知名企业家担任讲师,以每月一讲服务形式,长期对创新创业者提供指导和帮助等。

“中关村地区寸土寸金,去年我们重点推进科贸电子城、金五星等7家市场物理空间改造及业态转型升级,吸引了一批具有全球影响力的优质企业。例如今日头条、神州优车等知名公司入驻。还调查了132家企业外迁原因,为发挥地区优势、改善企业投资环境提供了信息依据。”杨彬说,今年根据海淀区统一要求,中关村大街市场将继续转型升级。要关停一些技术含量和产值低的产业,营造创新的氛围,给科技创业公司的发展腾出空间“筑巢引凤”。

创客说



纷享销客创始人兼CEO罗旭

凭借自然增长领跑SaaS行业

“无论是在全球还是在中国市场,SaaS(Software as a Service,软件即服务的简称)这个行业都还处于一个蓬勃发展的阶段。”这是纷享销客创始人兼CEO罗旭在美国参加2017 SaaS大会之后的深切感受。他认为,对中国的创业者来说,SaaS虽然还是一个新鲜事物,但中美两国在消费互联网和企业互联网之间的差距已越来越小,主要是由于两国在该领域的市场成熟度、消费心理、技术成熟度已日趋一致,因此中美两国的SaaS公司在市场推进与深化方面相差不会过大,中国SaaS公司在未来的发展空间也将不可限量。以下整理自新华网对罗旭的采访。

SaaS行业在经历了前两年的“折腾”后,会慢慢回到一种自然增长的模式。所谓自然增长,不是一种催生的发展模式,并非通过投入大量资本和广告来拉动用户。当产品不具备能够持续为用户解决问题的能力时,获得用户反而是在透支企业的未来。美国的SaaS企业在发展过程中对产品和用户的态度更加稳健与成熟,能够对产品与用户进行更加精准的定位。

相比较美国,中国的SaaS行业在2015—2016年上半年曾经历过短暂的盲目发展期,曾一度出现创业热、投资热、用户盲目追捧的态势,但在2016年下半年,中国SaaS行业的市场与创业公司开始逐步理性回归,投资的重点也从前端逐渐向后端转移。对于纷享销客而言,发展方向与方法也在理性回归,主要体现在前端的销售价值标准与客户成功组织架构均在逐步完善。

纷享销客在快速成长中已成为CRM领域里领军公司。对于SaaS行业的竞争,纷享销客还是保持了一定的速度优势。在发展的5年过程中,纷享销客的产品沉淀了较多的用户需求与反馈。销售仍是中国在未来10—20年最核心的领域,纷享销客与其他同行企业不同,基于对中国企业更好的理解,恰恰实现了销售过程中对人、对事、对过程、对数据的一站式管理,从而为客户企业打造多维度的一站式管理平台。

对于纷享销客在未来的发展方向,我们既要能够看到未来,又要脚踏实地。比肩美国同行,纷享销客在未来也将以用户为中心、为用户创造价值,找到用户的核心诉求,从而获得用户,创造用户。但如何创造用户?对于我们而言,当务之急还是应该做好产品。归根结底还是要打磨产品,这才是中国SaaS企业能够逐步走向成功的根源。

此外,互联网的发展随之而来的便是大数据与人工智能的逐步渗透。人工智能为SaaS行业提供了一个较大的机遇,为互联网和传统行业带来革命性的变化。基于科技进步以及劳动力红利促进的消费,在社会发展的各个领域,人类是希望通过工具来提升效率,而工具向智能型过度也将成为一个势不可挡的趋势。未来,纷享销客将在工具内部对数据进行智能化的分析,实现精准资讯与相关信息的匹配。

资讯热搜

众筹双创空间 助力青年创业

近日,由北京大学、清华大学、中国人民大学等19所知名高校的200名校友众筹的“创新+创业”双创空间,在重庆两江新区海王星大厦正式启动。

据悉,这个双创空间以“大学客文咖啡馆”为载体,占地近2000平方米,包含一个咖啡馆、一个图书馆、一个报告演艺厅和一个面包坊等。“这种由各知名高校校友众筹的双创空间,在我市尚属首个。”该双创空间执行董事、北京大学校友刘兆忠介绍,这个双创空间由19所高校的200名校友众筹600万元建立,意在为各大高校校友提供学习交流的平台,并为他们提供创业帮扶、投资培训、企业孵化等方面的服务。值得一提的是,该双创空间里还有一个容量为5万册藏书的图书馆,里面收藏了北大、清华等知名高校出版社为其捐赠的书籍,涵盖社科、经济、历史等领域。(据新华社)



(本版图片来源于网络)