

一位新西兰海归的“丑鸟梦”

创业新兵

李建伟 本报记者 乔地

在郑州国家知识产权创意产业试点园区B座三楼“yes!创客空间”办公区域一角,一个大男孩正在捣鼓着VR眼镜,身着休闲装,灰色的绒线帽子半遮着眼睛。他就是新西兰海归Jacky。

Jacky的中文名字叫陈晓春,郑州人,毕业于新西兰奥克兰大学工业设计专业,是一位视觉特效效果、数字场景造型设计师。大学毕业后到美

国洛杉矶weta工作室,参与了《阿凡达》《指环王》等好莱坞影片的制作。三年前,Jacky回国,入驻郑州国家知识产权创意产业试点园区,进行VR虚拟现实创业。

“国内创业环境非常好,无论是行业的发展前景还是国家和地方的政策支持,都让人充满希望。特别是在大众创业、万众创新大环境下,自己的能力可以得到更好的施展。”Jacky说。

Jacky创建了自己的团队——丑鸟工作室,进行虚拟现实社交类产品研发与运营,并提出虚拟空间的产品概念。目前,工作室的视觉特效、创

意设计以及计算机网络通讯等方面的核心研发人员,平均年龄26岁。他们研发的虚拟现实社交类产品研发与运营、VR内容定制、沉浸式虚拟教育以及在线实训产品,以其全新的与国际接轨的理念和全球化风格,被中宣部组织的精神文明建设“五个一工程”及首届中华汉字春晚栏目组确定为战略合作伙伴。

“目前我们正在与华汽投资控股有限公司和微软合作开展一个汽车维修虚拟培训项目,学员可在虚拟场景中学习汽车的内部构造、车型爆炸图以及剖面图等汽车维修课程,还可以由专家远程授课。

力求打造世界顶尖级的网上汽车培训学校。”Jacky拿出一款VR眼镜让科技日报记者进行体验。

透过眼镜,记者看到一个虚拟的汽车修理车间,汽车、图纸、声音及文字解说等一应俱全,生动地呈现在眼前。抬起手握的控制杆,就可以移动需要更换、拆卸的汽车零配件,仿佛置身于一个真实的汽修车间。

谈到丑鸟工作室未来的规划,Jacky很兴奋:“丑鸟工作室在国内处于跨领域及学科交叉的前沿,我们今年准备申请十几项专利,其中包括四五项发明专利。”

篮球“掐架”也能掐出大生意

创业故事

本报记者 李伟

5月18日中午十二点整,北京农学院“新生篮球赛”决赛激烈开战。各院代表队早早来到篮球场进行赛前热身,场地四周人声鼎沸。

与想象中高校迎新篮球赛不同的是,这场对决采用了与国际篮联接轨的比赛模式,并配备CBA级别的专业裁判和技术统计。通过严苛和高标准的赛事执行,让在校大学生们体验了一把当CBA明星的瘾。

“太爽了!裁判很有水准!”北京农学院经管学院

一名参赛选手赛后告诉科技日报记者,大多数同学跟自己一样,把打篮球当做一种业余爱好,很多时候都是自己摸索着学习。“今天这场球的裁判和技术统计都很专业,突然间觉得自己也像一位很有规格的球星了。”

而提供了这场高规格赛事服务的供应商就是最近刚刚获得了近亿元A轮融资的业余篮球赛事品牌“城市传奇”。

尽管CEO周一帆很自信“在篮球爱好者心中,一提到业余篮球赛事,80%的人都会想到‘城市传奇’。但对于篮球圈外更多的非篮球迷来说,能把民间篮球做成‘品牌赛事’并拿到国内篮球创业界最大一笔融资的这位29岁创业者,到底有哪些传奇呢?”



城市传奇CEO周一帆

绝处逢生 做自己最擅长的领域

如果不是十年前伤病退役回国,周一帆以为自己一定能打进CBA,成为一名职业篮球运动员。

然而,事与愿违。结束运动员生涯的那一年,他才19岁。“青涩稚嫩又没读过多少书,生活经验少也不懂商业,每天无所事事得很苦恼。”如今的周一帆拥有非常好的表述能力,但他从不避讳涉世之初的艰难。

从三年级就开始打球,之后进入体校,一直打进北京青年队。“篮球几乎是生活的全部,离开它完全不知道自己还能干什么。”从那时起,周一帆开始模糊地意识到,能不能围绕篮球做点别的事呢?

机缘巧合。彼时,恰巧周一帆的儿时偶像、北京街头篮球明星、号称“扣篮王”的王圣淳回国,点燃了粉丝们的热情。“我们叫他们这些民间球星为‘篮球老炮儿’,很有号召力的。”

为了一睹偶像风采,并近距离地切磋球技,周一帆以“约战老炮儿”为由头,牵头组织了一场民间篮球比赛,“结果在当时获得极高的关注度,反响很不错”。

于是,周一帆清晰地认识到,“篮球赛事”是一件可以长期做下去的事情,索性成立了专门组织比赛

的公司“城市传奇”。

成立公司,不代表事业起步,用周一帆的话说,“我把前三年都当做实验了”。从一个篮球爱好者与参与者转变为有商业目的的赛事策划人,周一帆走过不少弯路。为了发工资卖掉收藏多年的玉佩,“就连家里人不明白你在干什么,都以为你是卖乒乓球拍的”。

直到2011年,从4A公司跳槽而来的合伙人秦磊为周一帆摸着石头过河的创业打开了商业化运作的大门。

周一帆被灌输了很多品牌的概念后才明白过来,“原来比赛还可以拉广告啊!”从那时起,周一帆开始关注商业,规定自己每年保证七八十本书的阅读量,每天50%的时间用来看书,“多看行业分析报告,用数据说话”。

十年后的今天,周一帆用实际行动打破了人们一直以来对体育从业者的偏见。“重要的不是学历,而是学习能力。”周一帆说,他始终感谢做运动员的那段经历,“它让我明白,想要获得成功,多少都得有点执着甚至‘偏执’的精神。”

借助互联网 突破行业固有局限

这十年,周一帆始终没有离开过篮球,只不过是走入了另一片天地。其实初衷很简单:就是让广大草根篮球爱好者都能享受到CBA专业级别的比赛服务。为了实现这个看似简单的目标,周一帆可谓“卧薪尝胆”,下了苦功夫。

还是2011年。周一帆在浏览国外网站的时候,无意间发现了一个叫“约球”的网站,嗅觉灵敏的他立刻找了一家外包公司做了一个类似的,名曰“开活网”。

在这个网站上,“城市传奇”能凭借过去积累的比赛数据评估已有的球队战斗类别,帮助有“约战”愿望的注册用户寻求实力匹配的对手,撮合比赛;赛中,聘请专业裁判,提供媲美CBA联赛的赛事的统计和规则服务;赛后,再根据现场比赛情况生成内容,供用户进行社交分享等。

周一帆带着这个网站,找到一家品牌饮料的相

关负责人,亲自为对方演示网上操作,从在线发布球赛订单,到对方应战,双方线下协商,再到订好场馆和时间后网站派出团队提供裁判、记分等服务。演示完毕,这位负责人当即决定赞助30万。自此,周一帆的“城市传奇”有了稳定的品牌赞助商。在他眼中,这是“创业项目真正活了下来”。

2012年4月,约球平台“微战”上线。联赛采取积分赛的形式,赢一场比赛记三分,输一场比赛记一分。积分赛后,平台选出排名靠前的32强,决出冠军。当年,北京地区共有200支球队报名参加。

2013年,“城市传奇”开始了在全国范围的大规模扩张。到2016年底,“城市传奇”篮球争霸赛已成功举办9届。赛事规模从最初的4支球队发展到6147支,直接参与人数达到11万人。

2017年的目标是要让“城市传奇”的民间篮球赛服务模式在全国16个省、32个城市落地生根。

专注服务 让业余赛事不业余

“很多人问我,怎么在创业路上摸爬滚打了十年才想起融资?其实早些时候也找过资本,但没人看得懂,不明白‘约战’是干什么的。”周一帆说。如今,他终于明白,在细分市场要做成行业标准和规则的制定者,才有机会发展下去。

这些年跟篮球打交道的经历告诉周一帆,尽管互联网平台的爆发性增长突破了“传统赛事固定时间、固定地点、固定人数和固定场次”的局限,但归根结底,“城市传奇”还是一家做篮球赛事的企业,不是互联网公司,核心在线下服务,互联网只能是工具”。

之后这些年,尤其是完成了PreA轮和A轮融资后,周一帆更加注重对标准化服务体系的建设。“去年我们就把这些年办赛的经验都梳理成册,每人一份,强化服务流程和系统性,加强应对突发事件的能力。”

事实上,这两年围绕篮球这一细分领域创业的

公司层出不穷,但融资次数和金额跟其他行业比还是有差距。“对于篮球赛事服务供应商来说,品牌就是灵魂。”周一帆说,“品牌和知名度慢慢积累起来了,怎样推动它形成一种民间篮球文化,像美国那样,让草根篮球和‘城市传奇’画上等号,是我们今后的目标。”

2016年,“城市传奇”已在全国540所高校成立了“全高篮联”,为学校自有赛事IP提供升级服务。“每个学校都有自己的比赛,我们提供VI(视觉识别系统)设计、比赛视频拍摄剪辑、赛事执行、赞助招商、裁判员和明星资源导入等。”周一帆的目标是把它做成一套标准化产品,能让“主办方直接根据需求勾选服务”。

在业余成人和高校级别赛事的基础上,2017年“城市传奇”还将通过与培训机构合作,把赛事体系进一步扩充到青少年群体。

孵化大气净化的蓝天梯队

众创空间

本报记者 李禾

5月20—23日,一场首要污染物为臭氧的空气质量再现京津冀等地区。一次次红色的预警、黄色预警让空气污染成为近年来困扰人们的持续话题。

作为中国的大气污染专业智库——北京清洁空气创新中心,对内建立了省市环保技术评估示范模式;对外与国内近60多家机构建立了合作关系,并通过“创蓝奖”的征集与评选,为创新创业企业提供技术评估、示范推广以及专利咨询等服务,孵化和推进他们成长。

伴随着政府和公众对空气污染的持续关切,这一领域已成为创新创业的热土,每年涌现出大量中小微企业和新技术。

但是,目前存在的问题是,一方面,有一部分清洁空气技术已走在了世界前列,但因为不能成为体

系,还不能有效解决空气污染问题;而另一方面,大量创业公司和新技术的涌现,让地方政府和公众眼花缭乱,难以抉择。

“这也把很多新技术、创业企业挡在了应用大门之外。”清洁空气创新中心主任解洪兴说。他表示,我国当前出现的大气污染与别的国家不同,其中的一些问题国外也未曾出现和解决过,需要借助新的环保技术来解决。

有些环保技术,因为是首创技术,并没有充分的本地应用案例来支撑。导致政府环保部门两难决定的困境。一方面,因其可行性证明不够,不敢贸然采用这些技术。而另一方面,不应用又无望实现质量改善目标。

面临这种情况,清洁空气创新中心通过采取“政府+专业第三方”模式,有效解决了这个难题。

具体来讲,这种模式就是借助第三方力量,构建环保新技术示范机制。科学设计技术的筛选评估方法及评估流程,并对相关的示范测试数据进行全面公开。

“这样一来,地方政府仅对技术的评估方法以及技术的示范流程进行认可,而不用对示范技术进行信誉担保。技术筛选是通过技术的实际示范效果,由需求企业自行选择自主开展。一方面确保了技术筛选的公正性,另一方面还可以提高政策实施的效率和成功率等。”解洪兴说。

这样“众创优化”出来的先进技术,能够得到客观公正地甄别与应用,从而加速了新技术的落地。比如,为了精准治污,深圳要求严格控制非道路柴油机械的排放。于是,清洁空气创新中心与深圳市环境科学研究院合作,去年7月在深圳设计开展了港口工程机械颗粒物捕集器及燃油添加剂测试和评估示范项目。

据介绍,这一模式不仅在深圳市取得成功,而且还在北京、天津、广东、江苏、广州、太原等十省市开展了直接合作。

科技日报记者在采访中了解到,清洁空气创新中心孵化小微企业的另一个亮点是:通过组织“创蓝奖”大赛来聚集各种技术发明,并通过这些创新

进行专利战略分析,为初创企业布置技术“地雷阵”,保护它们迅速壮大。

据介绍,“创蓝奖”是一项专门为推动最佳清洁空气技术应用的专业奖项。通过对所有获奖技术和产品的推广,让最具突破性的“治霾神技”加速参与到中国空气污染的治理工作中来。比如,嘉兴市三因环境科技有限公司拥有的室内空气净化技术,在2015年获得了“创蓝奖”,随后就很快拿到了早期投资。

据统计,前两届“创蓝奖”共征集到18个国家和地区的上百项技术,最终评选出了11项技术,其中包括柴油机污染防治、燃煤超低排放等技术。今年4月27日至8月15日,第三届“创蓝奖”将再次正式向全球征集。

据了解,该中心拥有中国工程院院士、清华大学教授郝吉明,南京大学环境学院院长毕军教授等在内的强大的专家顾问团队,并对清洁技术创新型企业提供专利战略等多种形式的服务。

创业圈

死磕视频: 搜狐拿下平安银行25亿授信

搜狐5月20日递交给美国SEC的文件显示,该集团获平安银行提供的25亿元人民币综合授信。这意味着2020年5月18日前,搜狐集团可最高向平安银行贷款25亿元人民币。

对此,搜狐CEO张朝阳表示:“搜狐集团现金储备充足,账上有12.5亿美元,完全不存在现金流方面的问题。通过银行贷款的形式获得授信额度,可以不牺牲股权,是一个很好的融资方式。”

点评:

手里“有粮”,心中不慌。视频行业的日渐火爆,让各大平台烧钱如火如荼。如今传统三大门户加BAT阵营里,唯有搜狐整体势微。通过视频业务重振业绩是张朝阳今年的首要功课。但是,自制剧的创作需要重金打造,25亿授信并不宽裕。接下来,搜狐大文娱会如何一鸣惊人,这尤为关键。

集三大功能: 太库廊坊孵化器启动

太库廊坊孵化器日前启动,这是太库科技打造的首个全球科技成果体验中心。据悉,该廊坊孵化器集多功能于一身,同时拥有“太库全球科技成果转化中心”“全球创业交流平台”和“京津冀科技成果转化交易中心”三大功能。将重点展现太库在全球技术资源引入、创新项目产业化培育、创新驱动加速区域传统产业升级所取得的成果等,突出太库国际化创新品牌,为廊坊打造科技成果转化引领区奠定重要基础。

点评:

京津冀协同发展三年来,大量的基础前沿、应用研究、技术开发等创新成果在京津冀城市群孕育、诞生,京津冀协同创新共同体正加速成型。这其中,每个成员的创新水平都直接关系到京津冀城市群的健康发展。作为重要一员,廊坊市提出要建设创新驱动经济强市,推动与京津在创新链、产业链、资金链、政策链的深度融合,努力打造科技成果转化引领区。

太库廊坊孵化器的开业,标志着太库科技在京津冀地区的布局又迈进一步,这是太库科技在京津冀地区落下的第五子,“五子合力”将全面助力区域创新升级和科技成果转化。

创事记

北京网约车新政正式实施

520是个特别的日子。北京版网约车新政5个月过渡期结束,新政正式实施。在北京范围内运营的网约车需按照新政要求合法合规运营。过渡期结束后,不会“一刀切”式要求所有车辆和司机持证上岗,该项工作将逐步推进。

上海街头现共享洗衣机

在上海徐汇区一商业广场内,日前出现了一组共用洗衣机,支持微信、支付宝付款,最便宜20元/15分钟。据了解,这种共用洗衣机分为洗衣机和烘干机两种,18kg容量的洗衣机价格为40元/桶,8kg容量的洗衣机为20元/桶,18kg容量的烘干机为10元/15分钟。

乐视汽车逆势大招聘

在乐视系公司启动大规模裁员之际,乐视汽车却“逆势”启动了大规模招聘。乐视汽车在近期发布了119个招聘职位,发布信息集中在4月至5月初,职位涉及云平台、电驱动、试制、动力电池、整车控制等,工作地点在北京和上海嘉定。

“小蓝车”推中控屏幕单车

日前,小蓝单车推出带有中控屏幕的Bluegogo Pro2,还发布了可以变现的精准广告平台。据小蓝单车公布的数据,自去年11月22日在深圳首发后,目前公司的业务已经覆盖深圳、广州、成都、南京、佛山、北京六大城市。

京东之家上海首店开业

京东实体店京东之家上海首店已开业,店中的产品能做到与京东线上同款同价,比如如果今天有款单品在线上做活动,低于正常零售价,在线下,也能以该活动价购买到商品。

摩拜宣布“摩拜+”战略

摩拜19日在京正式宣布“摩拜+”开放平台战略,全面布局“生活圈”“大数据”和“物联网”三大开放平台。中国联通、招商银行、中国银联、百度地图等顶尖品牌成为摩拜“生活圈”的首批战略合作伙伴。

支付宝将上线刷脸支付

一则21秒的爆料视频近日引发网友关注。视频显示,一位测试者不用手机,不输入账号,仅靠刷脸就能实现支付宝支付。支付宝方面19日证实此视频,并表示已完成“刷脸支付”从实验室到商用的最后一步,不久将会在合作伙伴的门店上线。

(本报记者李艳综合报道)

(本版图片来源于网络)