

创业圈

多家投资方抛售美图股票

据联交所的资料披露,IDG资本7月25日减持美图公司5000万股,每股作价8.5港元,套现4.25亿港元。据了解,本次减持完成后,IDG资本在美图的持股比例由7.70%降至6.47%。

最先抛售美图的是创新工场,6月19日其出售了0.66亿股美图股票,套现5.61亿港元。两周后的7月3日,老虎环球基金减持4亿股,套现34亿港元。随后美图主要股东之一的启明创投,同样在7月7日以每股8.5港元的价格套现2.12亿股,套现金额18.02亿港元,持股比例由6.61%降至1.37%。也就是说,启明创投目前已持有的75%以上的美图股票抛售。据统计,上述4家机构累计减持美图股票7.28亿股,共套现超过61亿港元。

对此,美图公司回应称,我们的管理层不会减持,希望大家还是应该看美图整个公司的基本面。

点评:

此前美图股价下跌的时候,蔡老板认为是外界看不懂美图、低估了美图,美图应该获得和Snap同样的市场待遇。然而,美图对标的Snap目前已是四面楚歌,自己也惨遭抛售。

面对一连好几个月,多个主要股东的减持行为,不知这次美图会给出什么样的说法。到底是外界不懂美图呢,还是美图不懂自己?美图是否应该从自身找找原因,而不是一味地指责外界不懂美图。

智能手表季报仍毫无起色

财报季已于8月4日结束,有一点令人印象深刻。三年前,市场对于可穿戴设备和智能手表的追捧可谓达到了极致。现如今,这一领域最为重要的两家企业给出了截然相反的业绩。Fitbit周三报告称,上一季度售出340万块智能手表,较上年同期的570万出现大幅缩水。

看来“没有人希望拥有可穿戴产品”的结论愈发正确。不管是来自苹果的手表还是其他厂商提供的具备基本健身追踪功能的廉价产品,消费者在使用数月后都会将这些可穿戴产品束之高阁。

点评:

市场上大多数的智能手表产品都没有摆脱价格高、实用性不足的缺点。至今为止,智能手表能为用户提供的功能选择十分有限,并且绝大多数功能在价格相对低廉的智能手环上同样可以实现,所以用户购买意愿降低也是理所当然的事情。

如何满足消费者的需求,击中市场的痛点,那些坚持做智能手表的公司是不是要更加致力于功能的创新,用差异化才能获得用户的青睐呢?

大咖说

蒙眼狂奔被证明是错误的

蒙眼狂奔被证明是错误的。市场再一次用血的教训证明创业是不可能通过超越阶段、能力与资源的盲目激进扩张方式取得成功。如果乐视通过稳妥的方法推进其生态战略,推进一个,成熟一个,取得成果,产生盈利,再推进第二个,这样的过程会更加有效,大幅降低创业风险。

——深创投执行总经理刘纲

网红品牌消费者是不需要被说服的

传统的品牌是静态的、固化的,消费者是被动接受的。但是新鲜的网红品牌,大家是共同运营、共同创造的,这是很大的不同。消费者不需要被说服,因为他已经认同了。新品牌是结果,是共同创造,而不是一个静态的被灌输的理念,这是两者本质的差别。

——阿里巴巴学术委员会主席曾鸣

创事记

传豆瓣计划海外上市

近日,有消息称豆瓣创始人阿北在最新发布的一封内部信中透露,豆瓣已经上市的预期通道再度放回海外,基于这一目标,豆瓣未来各线将开始启动独立预算,管理各自的产出和成本。

德奥通航拟控股珍爱网

德奥通航8月4日晚间披露重组预案,公司全资子公司将专门设立一只基金德奥珍爱,并联合其他投资方共同向珍爱网投资20亿元,珍爱网将上述投资款及自有资金2.77亿元,合计22.77亿元用于收购珍爱深圳100%股权。

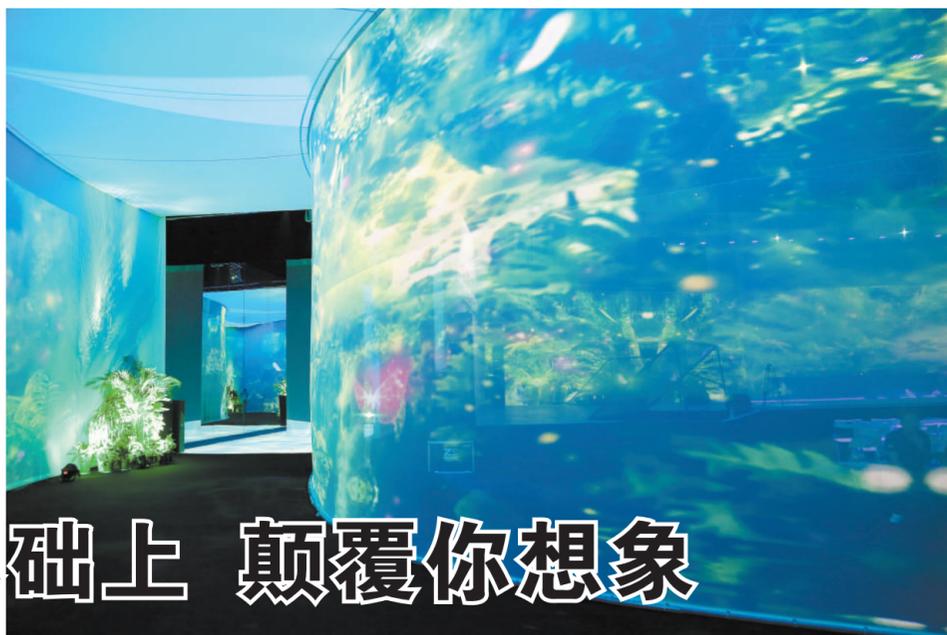
永安行本周进行申购

永安行于8月7日进行申购,发行价格为26.85元,永安行此次发行总数2400万股,网上发行为960万股,发行价格为26.85元,发行市盈率22.99倍。

(本报记者李艳综合报道)

黑镜科技

在已有技术基础上 颠覆你想象



创业故事

本报记者 操秀英

对于黑镜科技有限公司创始人王玺铭和他的团队来说,最近的日子比这个季节还要火热,“发布会后,合作越来越多,我们都连轴转。”他说。

近期,黑镜科技在杭州举行了一场以全息光影秀为主体的盛大发布会。全息光影秀由建筑体3DMapping(即3D投影技术)动画震撼开场,原本现代气息十足的舞台上突然出现了既

古典又壮观的罗马柱,之后一座欧洲中世纪的教堂耸立在观众面前,古与今就这样穿梭时空碰撞着……最令人惊叹的是压轴呈现的“分身术”,原本正在舞台左边向观众介绍黑镜科技的出场人的影像突然之间又出现在了舞台另一侧。这一幻影成像技术让观众恍惚以为自己是在看科幻片。

这样的开场秀并非为了炫技。在黑镜科技创始人王玺铭看来,黑镜科技的愿景正是想让这样的场景成为人们生活的一部分。这也正是当天发布的“X-Space”的应用前景。

从施工方到研发者

很难想象,打造出如此炫酷秀的黑镜科技几年前还是以工程应用为主的施工单位。但与普通施工单位不同,这是一家“高大上”的施工方。全息系列、幻影系列、裸眼3D系列、人机交互系列、投影机多通道融合校正、数字水幕暨雾幕——几乎所有市场上有的最先的光影显示设备,他们都经手安装使用过。

他们用这些设备完成了一个个至今仍被铭记的项目,例如2010年世博会浙江馆浙江碗,2010年文博会开幕,2010浙江卫视转塘音乐节开幕式等等。

如果一直沿着这条路走下去,王玺铭可能会带领团队在全国继续做一些大型项目,甚至名气越来越大,成为这个行业里的龙头,但是,那样就没有今天的黑镜科技了。

这家公司的转折点是2009年。“当时我们和餐饮、娱乐、旅游等诸多行业接触过,发现不管是政府部门领导还是商家,对全息光影技术都是比较认可的,大家都觉得大范围应用会是一种趋势。”王玺

铭说,但是当时,由于技术原因和性价比不太高的原因,真要推广起来却有相当的难度。

但从硬件说,全世界最先进的全息光影演示方面的设备在中国都能找到,但与中国很多行业一样,国内自主研发的很少。软件更是几乎全被国外垄断。“设备之间的兼容,设备与软件的匹配,设备的调试,经常受制于人,而且,你拿着相同的设备,可能做的事情也和别人差不多,大家比拼的更多是创意。”王玺铭说。

“说俗点,就是一种使命感让我们开始自主研发相关技术。”王玺铭说,因为大家的认可让他坚信这一技术的前景十分广阔,而大家当时不能下定决心用这个技术的原因,恰恰是他想要带领公司去解决的行业的“痛点”,即打破它只是一种演示展览技术的框框,让全息光影技术成为一种更普遍的“刚需”。这也正是他对于“X-Space”最初的想法。

更现实的考虑是,一家不掌握核心技术的企业,即使做得再大也没有核心竞争力,王玺铭说,必须居安思危,看到未来。



全息纱幕是一种借助于投影、射灯等投射成像的展示形式,其成像依然离不开实体的成像介质。在大型展示中,能带来震撼的视觉冲击力。(本版图片由受访者提供)

做数字空间技术行业的影响者

做服装设计出身的王玺铭对生活有更深的观察和感触。“当时就是觉得以全息光影为前端载体可以做很多事。”他说,但要让这些成为生活中的应用,必须加上流媒体技术、中控单元,“这和给手机安装一个安卓系统是一样的道理,我们通过采集和传输技术,可以让全息光影形成空间互联的关系。”

庆幸的是,他有一个志同道合的团队。“当时大家对转型做研发这件事情的看法很一致,因为大家共事时间长了,对彼此、对行业都很了解,能认同我的看法。”王玺铭说,“我经常说我们不要做行业的经营,而是要做行业的影响者。”

做数字空间技术行业的影响者,打造空间物联的未来,是王玺铭的梦想,也是这个团队梦想。

说起来容易做起来难。对于二次创业的王玺铭来说,最难的是人。为了找到合适的人,王玺铭

走向“一个超级生态系统的构建者”

“我们从2013年底开始布局空间物联,当时的带宽还不足以支撑很多应用,因此前几年主要在做技术研发和储备,从去年6月份开始进入市场培育阶段。”王玺铭说。目前,黑镜科技已与12个省份开展合作,合作内容主要包括整体空间物联概念的推广和端口的渗透。

“就像前不久的热门电影《机械特工队》里所展示的,未来城市里影像将无处不在,连接无处不在。”王玺铭说,他希望黑镜科技能推动类似场景早日实现。

喜欢看科幻片的王玺铭对科技和未来有无限憧憬。而之所以将公司取名为黑镜,与前几年热播的英国电视剧《黑镜》有很大关系。《黑镜》里的科技,从来不会狂拽酷炫炸天,它永远让你感到触手可及,先是一阵惊奇的“哇塞”,然后望而生畏的“我去”。

王玺铭愿意黑镜科技做的事情也是这样。“重要的并不是我们开发了多么牛的全新的技术,而是怎么在已有技术基础上,颠覆人想象,改变人们的生活。”

特斯拉的创始人马斯克是王玺铭比较推崇的企业家。“你看特斯拉的技术都是现有的,但他提

发动各种资源。短短几年时间,该公司已经汇集了来自上海世博会影像工程师、世界之窗工程结构工程师、IBM的硬件工程师、家庭多媒体方案设计师、装饰设计顾问等专职技术人员。同时,他们还与国内诸多重点院校的软件开发实验室、创意设计团队,美国PQ-Labs等强大的技术团队长期保持合作关系,在技术上已是国内最尖端水平。

“我们的核心团队多年来与浙江大学国家CAD重点实验室合作,共同进行计算机图形图像处理编程相关技术的研发。”王玺铭说,如今,作为以空间数字化为端口的空间运营者,黑镜科技打造了包括空间数字化的创意设计、数字化内容制作、空间数字化工程、数字空间的传媒经营、人机智能交互、流媒体及流控技术、3D全息显示技术等系列核心产品。

出汽车不仅仅是交通工具,而是一种生态,正因为此,特斯拉能在短短几年内超越通用、丰田成为第一大汽车制造商。”王玺铭说。

黑镜也正在努力构建这样的生态系统。“我们没有代理商,所有客户都是合作伙伴,他们都相当于黑镜的一分子,将来我们在各地的分公司会招募媒体、餐饮、旅游等不同行业背景的合伙人,让黑镜的技术在各行各业落地。”王玺铭说,黑镜没有市场工作人员,这些合作伙伴就是它的市场部。

至于未来,王玺铭并没有分秒必争的紧迫感。“我常跟团队讲,当你把时间拉的足够长,准备用一生来做一件事的时候,你就不会觉得那么辛苦了。”

这也是他对年轻创业者的建议。“不要那么着急。先不要讲事业,要尽可能将自己的知识面无限扩张,找到自己特别爱好的事情,让这件事成为你人生的主轴线,这样一来,不管你处于什么境地,都不容易迷失自己。”

“虽有试错,但不为错;虽有不满,但已丰满。”王玺铭用诗意的语言告诉他的团队,未来已来,在走向“一个超级生态系统的构建者”之路上,黑镜将勇往直前。

“互联网+新材料”让每个家庭远离食材污染

砥砺奋进的五年·创新创业成果巡展

本报记者 钱力

“通过菜宝宝的清洗,这些蔬菜里的农药残留都能分解。”北京麦格东方材料科技有限公司董事长赵宁向记者演示该公司研发的一款新产品。记者看到,不到两分钟的时间,水面上就已经漂浮出些许白色的物质。

“别看它不起眼,却‘来头’不小,是一项军工转民用的技术项目,也是稀土超磁致伸缩材料(MG新材料)在食材净化领域的首次应用。”赵宁告诉记者,菜宝宝采用的“渗膜量解”技术,是将MG新材料植入净化头,在水中工作时不断生成纳米级的气泡,同时将水分子分解成具有强氧化性的氢离子、负氧离子等物质。“纳米级气泡携带离子态物质渗透到食物内,通过爆炸产生高温热能,与离子态物质一起强力杀灭细菌,同时分解农残、激素、抗生素等化学物质残留。”

凭借此项MG新材料及其制备方法,麦格东方获得了2015年第四届中国创新创业大赛新材料行业总决赛企业组一等奖、北京纳米之星创新创业大赛新材料行业企业组一等奖。

突破技术壁垒,打造新型磁致伸缩材料

稀土超磁致伸缩材料研究、开发和应用是近年来发展较快的稀土功能材料之一,在军民两用高技术领域显示了广阔的应用前景,是当今军工与高新技术的重要战略材料,如美国已成功将其应用于舰艇水下声纳探测系统以及导弹发射控制装置等。

“这种材料在国内非常紧缺,国外也只有美国Etrema公司才能生产。当时美国人研究了30年,而且由于Etrema公司受美国军方控制,材料严禁对中国出口。因此,研究、开发和应用这种新材料极具挑战性,难度很大。”2001年,赵宁在做相关投资时偶然接触到MG新材料,从此开始了长达10年的探索。

2007年,麦格东方采用工业纯度纯铁、镨铁合金等工业级原料代替高纯稀土原料铈和镧,通过制备工艺的精细控制,制备出高性能的稀土超磁致伸缩TbDyFe合金材料,大大降低了生产成本,且提高了材料的机械强度。

2010年产品进入应用研发阶段,2015年进入技术应用市场阶段,赵宁的研发“长跑”终于修成正果,麦格东方不但可以生产出性能优于

美国Etrema公司的产品,而且实现了成本更低、完全可以替代传统压电陶瓷材料。

目前,麦格东方已经研究出6种MG合金材料和1种MG合金波导线,拥有各种专利30多项,专利覆盖美国、欧美、日本等多个国家。“打破国际垄断,材料科技创新”成为公司的企业文化。

随着公司知名度的提升,不少资本向其伸出了橄榄枝,但赵宁坚持公司核心技术部分不纳入资本。“资本对企业的需求太着急,恨不能明天就上市。”但他的思路很清晰:上游公司着重于研发,核心材料的核心技术公司不去上市;下游公司着重于市场开拓,可以与资本结合。

创新商业模式,“线上+线下”送健康给每个家庭

如果说创新解决的是技术难题的攻克,那么创业更多的是商业模式的比拼。

在赵宁的带领下,麦格东方没有将产品拘泥于军工领域,而是将这种技术应用到农业技术、萃取技术、酒业技术、环保技术等更广阔的空间。

越来越引起公众重视的环境污染、水污染、食品污染等问题让麦格东方找到了“转舵”的机

遇,在市场应用方向上,选择了与大众生活密切相关的环保、农业、大健康领域作为切入点。

MG新材料应用于环保技术,可杀灭蓝藻,实现污泥减量;MG新材料+电路控制+自来水,有了不添加任何化学试剂的新型“农药杀菌剂”……目前,麦格东方在国内60多个城市已经有业务布局,接下来还会进一步拓展到全国。在赵宁的规划中,到2020年底将在全国三百个城市建成1000家康养中心,有一万套进入家庭的康养设备。

“这一千家店的主要功能就是体验。”在赵宁看来,通过这种体验店的模式,能够让顾客直观地了解他们的产品,眼见为实。而且通过他们所销售的进入家庭的设备,能够精准地掌握包括用户饮食习惯等在内的用户数据,进行广告等精准投放,把线上线下很好地结合起来。

“我们目前是在用‘互联网+新材料’的思维来拓展市场,以优惠合理价格打入每一个家庭,形成一个个入口,通过这些入口掌握精准的用户数据,再进一步拓展市场。”赵宁说。

谈及未来,赵宁坦言:“我们现在还只是刚挖开技术研究的一角,接下来会不断尝试和完善MG新材料和设备研究,为公众的健康事业贡献更多的力量。”