

创业圈

来得快 走得也快
知识付费开始降温

知识付费平台目前有很多。知乎、得到、分答、豆瓣,以及虎嗅、钛媒体推出的VIP会员专享计划,都是将知识作为产品来卖的。这些知识产品涉及到不同的领域,包括专业技能、知识分享、行业专家的问答、读书分享等等。所不同的是平台的定位和用户的选择趋向性。

从分答到知乎,热的快,去的也快。去年3月分答上线,立马引爆网络,尤其是大咖的支持唤醒了人们对于某些隐私内容的好奇心,而这种知识问答模式似乎着力于更细分的领域,所以问题也多是属于判断型、选择型的。如今一年过去了,分答经过整改已没了昔日的辉煌。

点评:互联网存在的最大价值就是解决了信息不对称的问题。通过互联网的资源共享,我们可以将不同地区的用户聚集起来,在同一时间接受到同一信息源发布的信息。

但是,人们对于知识的渴望并非如平台方想象中那般亢亢,付费用户具有不确定性和间断性,当然也存在冲动消费。所以,单一的产品模式无法满足所有付费用户的个性需求,在内容上便会以平台的主观态度盖过了用户的真实需求。

其实,知识经济更多的重点在于知识,然而知识本身就是无序的,每个人的要求是不同的,你选择让所有的人来认同你,不如让用户自己去选择自己想要的东西,这样不是更好吗?

购物车可推回家
共享家族又添“新娃”

在家附近的超市买了一堆东西,拎回家太重,打车又不划算,这时如果有辆手推车就好了。近日,西安市一超市门口出现了共享购物车。购物车扫码使用,押金99元,开锁方式和共享单车中的小黄车一样,使用的是密码锁,一小时收费1元,可推回小区。发起人的最终目的是,将超市的购物车都变成共享购物车,拆掉超市购物车的隔离桩,让购物车能从收银台推回到市民家中。

点评:“共享购物车”是一种刚需,在超市采购的东西比较多的时候,共享购物车就解决了市民的短距离负重。有需求就有市场,这个共享细分行业将会兴旺起来。

但是,和此前的共享单车、共享汽车一样:车推到小区不返还、乱停放乱破坏,超市门口车太少的的问题正在显现。

想想共享单车在市场迅速做大的同时,相关的行业规范和管理措施却没有得到完善。凡事预则立,不预则废,行业参与者是否应该先把规则想明白?这不仅仅是对政府主管部门的考验,更重要的是一个各方参与的社会综合创新管理。

大咖说

共享经济关键是能不能赚钱

不管是租赁生意还是共享经济,关键是要能赚钱。创业不成功就当公益,不仅是对风险投资的不尊重,更是对企业家精神的亵渎!创业初期就要把账算明白,到底能不能赚钱。

——金沙江创投合伙人朱啸虎

任何功能总有尽头

中国互联网的发展就是一个C2C(Copy To China)的过程,大多数中国互联网公司都能在硅谷找到一个亲家。功能不重要,功能总有让人厌倦的一天,功能也总有尽头,重要的是形态,形态是更为永恒的。

——陌陌联席总裁兼COO王力

创事记

“共享客服”获千万元投资

共享经济愈发火热,普及领域越来越大。北京一点万象科技有限公司近日宣布获得北京六行君通信息科技股份有限公司1000万元的投资。据悉,一点万象目前已完成测试版APP“e聊赚”的研发。一点万象表示,许多企业在业务方面逐渐向人工智能靠拢,但在平时营销和运营中,仍需后方人工客服进行交流。

谁在把控电商物流话语权

根据京东此前发布的公告显示,8月21日终止与天天快递、百世快递的合作。天天快递日前在微信公众号中发布声明称,对于京东此前断开服务接口并诋毁天天快递的行为,公司已起诉京东并获法院受理。可以预见的是,当这场官司的胜负最终定论之时,将看出电商物流的话语权究竟掌握在谁的手中。

饿了么本周收购百度外卖

百度外卖“卖身”饿了么的传言终于落定。第一财经的消息称,饿了么最快将在本周宣布收购百度外卖,百度外卖将独立运营一年左右。联想到彭博社今年5月的消息,阿里又向饿了么投资至少10亿美元。这意味着,一旦得到阿里更多支持的饿了么拿下百度外卖,可以极大地缩小与美团外卖的差距,外卖市场的一场最终排位赛即将展开。

(本报记者李艳综合报道)

特斯联：
智能联接城市动态微场景

创业故事

本报记者 李伟

“我背着行李,不用掏钥匙,站在这个屏幕前‘露个脸’,门‘嘀’一声就打开了。”在重庆市南岸区海棠溪街道长化家园居住了40多年的“资深业主”王大爷告诉科技日报记者。王大爷8月20日访亲归来,喜滋滋地在自家老小区门洞前,过了一把不用带钥匙直接“刷脸进门”的瘾。

重庆长化家园小区始建于上世纪60年代末。原来的小区没有围墙,没有大门,每栋楼就靠一扇铁门把守着,很多老居民搬走之后就就把房子出租了,来来往往的人都不认识。

为加强小区治安管理,前几年政府在小区里安

装了不少的监控摄像头。但“通常意义上的‘监控摄像头’没有识别功能,没有后台大数据支撑,真正到了破案时候,还需要办案人员一帧一帧地寻找对比画面。即使找到线索,也无法迅速判定嫌疑人身份,还必须与其他信息进行反复对比。”长化家园智能化改造技术提供方——特斯联科技公司副总裁李杨告诉科技日报记者。

他表示,当一个小区流动人口占比达到25%以上时,就很难再依靠传统手段实现安全防护了。特斯联科技提供的智慧城市人口管理解决方案,能变“人工采集”为“以门管人”,运用大数据、云计算及机器学习等技术手段,为各级城市管理者(公安、住建、街道、居委会等)提供管控抓手,使城市管理由被动向主动、分散式向动态智能管理迈进。

出了一条以个体创业带动群体创新、“自下而上”的智慧城市新赛道。

从时间上看,特斯联的成长可谓“飞速发展”。截至2017年6月,创业还不到两年,特斯联已在全国范围完成智慧项目7000多个,累计覆盖物业面积约6亿平方米(全国第一),改变了30个省区、70多座城市约千万人的生活方式。

但从创业起点和行业特性看,特斯联最初并没有太多比较优势。在获得A轮融资之前,特斯联科技其实是一个以智能硬件为核心产品的生产商,产品主要包括智能蓝牙门锁、门禁、地锁、道闸、梯控等泛智慧社区智能硬件。“有一定技术含量,能够满足多维场景或领域内的用户需求。”李杨分析道,“但是仅凭这些,很难跳出当时国内智能硬件发展的‘瓶颈’和局限,比如使用场景单一,关联度不高。”在整个社会已经向着物联网时代迈进的当下,这种打法会掣肘企业未来广阔的发展空间。

在旁观者看来,从智能硬件生产商升级为智慧

得见,摸得着的“智能护卫”,从眉目到大脑,从前端到后台,从里到外地帮助老旧小区变得“聪明”起来。

“比如我们给长化家园安装的智能门禁系统就增加了人脸识别、指纹开锁、手机APP开门等功能,门禁上装有的摄像头,能将进门前后20秒的画面迅速保存到后台,配合小区内的监控,实现对小区流动人口的高精度监控。”李杨说。如果某户的访客数量极为不正常,相关部门可以及时了解到。

记者从社区居委会了解到,新门禁卡采用实名制发放,居委会在发放过程中便掌握了确切的人口数据。根据出入数据,居委会还可以为独居老人做标签,如果老人一段时间之内没有出入记录,系统会及时提醒。上班族家长也可以开通联动提醒功能,孩子放学回家,只要一刷门禁卡,家长就能收到消息提示。

社区和建筑的多维通行场景着手进行智能化改造,把城市拆解为社区、写字楼、商超酒店、医院、学校、停车场等诸多细胞单元,再连点成线、以线带面,最终搭建起整个城市的智能化人口管理系统,从而走

智能改造:老小区的新故事

那么问题来了。

做智慧城市的创业者比比皆是,特斯联又是如何凭借一把把智能门锁、地锁以及门禁、道闸、梯控等一系列智能通行硬件,在锁住用户人身财产安全的同时,又开启了万物互联时代智慧城市管理的新模式呢?在5亿元人民币巨额A轮融资的背后,蕴藏着怎样的未来城市景象?

目前,在全国各地像长化家园这样的老旧小区数量庞大,随着时代发展都不同程度出现了空心化、高流动性、安防改造难度大、安全隐患突出等问题。

若放过去,年久失修的老小区几乎都摆脱不掉成为被盗窃的重点目标,毕竟成本低、易上手。而如今,在资本世界被吹得天花乱坠的物联网、大数据、人工智能等高科技理念终于化身成一个个看

以点带面:给城市微场景赋予智慧

“长化家园是我们利用物联网和大数据技术进行社区改造的典型,也是推动城市管理模式转型升级的一个支点。”李杨说。区别于从顶层设计层面制定的智慧城市解决方案,特斯联科技从一个个

创领心律医疗:让心脏起搏器不再依赖进口

砥砺奋进的五年·创新创业成果巡展

金婉霞 本报记者 王春

植入心脏起搏器是目前唯一有效的、能够降低死亡率、提高生活质量的治疗心动过缓方法。国内有约100万的病人有心动过缓的情况,年新增病例约30—40万人,然而由于没有完全掌握起搏器的核心技术,我国的心脏起搏器几乎完全依赖进口,市场被美敦力、圣犹达、波士顿科技等跨国企业垄断。

“我们一起以国际标准,国内价格来做心脏起搏器,一半的江山能不能打下来?”在创领心律管理医疗器械(上海)有限公司的办公室,国家“千人计划”特聘专家、公司CEO王励的手里不断摩挲着一块手表大小的铁灰色器件——心脏起搏器。“我希望,在不久以后,中国的医疗器械市场中‘大有联影,小有创领’。”

2016年,刚成立不久的创领心律医疗便斩获殊荣,获得第五届中国创新创业大赛生物医药行业总决赛企业组第二名。今天,还是面对这块“手表”,王励打开话匣子,向记者讲述了公司的创新之路。

破局:由“1”产生的化学反应

500平方米左右的万级净化车间里,温度和湿度常年保持在恒温,工作人员进进出出需要穿上厚重的消毒服。同一楼层,还设有实验间、疲劳测试间和机房。

“心脏起搏器一直被誉为中心内介入医疗技术皇冠上的‘明珠’,别看它小,对材料、软硬件设计,制造工艺、可靠性等等要求极高,内部的技术含量不亚于卫星发射,一个植入式心脏起搏器的寿命在10年左右,在这10年中,心脏要跳动约3—4亿次。每一跳都是生命的‘卫星’。”王励边演示边向记者介绍,心脏起搏器内部是芯片以及密密麻麻的电路走线,外部是两根电线,一根联通心室,一根联通心房,通过脉冲发生器发出由电池提供能量的电脉冲,通过导线电极的传导,刺激电极所接触的心肌,使心脏激动和收缩,从而达到治疗目的。

借鉴国外,引进消化再吸收,让创领心律医疗的研发团队将精益生产的理念贯穿始终;创领快速集结了一批高端研发人才,公司60%以上是研发人员,其中近一半有硕士和博士学位。

从“0到1”的路远比“1到99”难得多,而由

“1”产生的化学反应正在发生。

2015年,创领建成国内首条、也是唯一一条与国际先进水平相接轨的起搏生产线。2016年,创领的研发团队成功将首款自主研发的起搏电极投入临床试验,这也是目前全球最小的心脏起搏器,其电极是自主研发生产。结合从意大利索林引进的技术,创领生产的起搏器的体积为8cc,比目前国际市场流行的12cc还要小,对植入病人的影响更小。

目前,创领的团队正在快马加鞭的自主研发同国际先进技术接轨,并有中国特色和专利的心脏起搏器。“从一个电极开始,我们陆续有了完全由创领自主研发的检测设备、起搏分析仪等等,并且能够独立完成起搏器的集成电路架构、机械软件设计、总装设计等等,每天都有进步,正在向国产起搏器靠近。”王励说。

立业:向国产起搏器梦进军

越是高精尖的技术领域,其风险也就越大。一个心脏起搏器从0到上市至少需要十年时间,研发成本约为1亿美金。“目前起搏电极研发已经走了5年多了,做临床还要2—3年,拿注册

证可能还要1—2年。由于其更多技术复杂性,创领的自主研发的起搏器的路还要更长些。一条生产线每年光维护就需要600万,产品晚一天上市,生产线就不能生产,工人的技能要退化,机器得折旧,净化车间也会有问题。”王励给记者算了一笔账,最后一拍手,“钱从哪里来?”

只有活下来,才能活得更好。这不但需要有耐心,更需要策略。

2017年7月初,由创领心律医疗完全自主研发的起搏系统分析仪(PSA)开始在三家医院进行临床实验。“我们首先在技术难度相对适中,与心脏起搏器相关的领域做出一点成绩。”王励说,PSA是起搏器植入手术中必须使用的设备,近几年随着进口垄断产品的退市,PSA产品市场,尤其是便携式、简洁易用的PSA长期处于空白。其他后续产品也将进入临床。此外,由引进索林技术、创领制造的首台“中国心”心脏起搏器也即将走完注册流程。这些产品一旦上市,将成为创领心律医疗稳定的收入来源之一。

王励办公室的侧面挂着一幅书法大字:追梦。这正是国产起搏器之梦。只要心中有火,眼中有光,脚下便是路。