

新技术应用创新创业项目
资本对接会

(图片由受访者提供)

创业圈

B2B 很难一夜爆红
抓住客户价值才能常久

“我们必须把B类客户作为重要的战略伙伴,没有B类客户,就不可能有C端消费者的满意。”9月9日,在阿里B2B事业群年会上,马云宣布将继续加大对B类客户的服务力度。马云希望把阿里巴巴打造成为一个基于网络的经济体,在未来更是要成为全球第五大经济体,为全世界解决1亿就业机会,也希望能够服务20亿消费者,更希望能够为1000万家中小企业创造盈利的平台。

阿里CEO张勇针对阿里B2B业务表示,在快速变化的数字经济时代到来时,作为阿里最早的业务,B2B更要顺应变化,甚至引领变化。“很多时候我们说B2B业务很难,因为它很难一夜爆红”,但只要抓住客户价值,不断满足客户的需求,面向中小企业客户的业务更能常青和持久。

点评:这个时代正在变化,客户变了,需求也变了。张勇把B2B业务要去的方向简化成两件事:一是把外贸、内贸业务升级为新贸易的业务;二是无论速卖通、农村淘宝还是零售通,抛开业务场景,只做一件事情,就是能够到达市场、到达消费者的新渠道。

数字经济让世界变得更透明、更扁平,信息传递更有效率,很多客户价值需要被重新定义。只有根据变化的客户需求、变化的市场,去重新定义服务客户的方式,通过有效的供给效率提升的方式,去满足市场的变化,才能找到新的机会。

无人值守健身房来了
会让私教下岗吗

“共享健身房”的争议还没消停,一种新形式的“无人值守健身房”模式又浮出水面了。

日前,国内健身房技术服务商三体云动发布了一套“无人值守健身房”解决方案。与共享健身房“在玻璃房中放一台跑步机”不同,无人值守健身房是在传统健身房基础上改造而来,场地更大、器械更多、配套设施更完整。目前,这套解决方案已经在部分城市小范围测试。

据悉,一个传统的健身房升级为无人值守健身房,需要经过三个方面的改造:软件、智能硬件、思维和理念的转变以及日常管理的改变。在整个无人值守健身房解决方案中,基于生物识别特征的云端身份认证体系是最重要的技术,三体云动用了大概7个月以上的时间来重点研发这一体系。

点评:基于智能硬件、智能运动设备和后端管理软件的应用,“数据化监控”是无人值守健身房的一大看点。无人值守并不是店内一个工作人员都没有,它是一种技术手段和前沿潮流。

健身是个重服务行业,教练与私教服务始终是健身房的运营核心,因此私教肯定不会被取代。无人值守主要应用于会员check-in,操房签到、点名核销、储物柜/更衣室自助使用,付费产品自助购买等等,对于私人教练业务并不会影响。未来私教行业还会因此而受益,教练终于可以专注于教与学上面,而不花更多的时间来关注非教学内容。

大咖说

理解了数据便能提升效率

数据与效率是互为因果的两个概念,数据象征了用户的行为模式和消费习惯,理解了数据,提升效率便几乎可以确认为理所当然。一次成功的商业模式升级便由此形成。这也是过去十年里中国科技企业所取得成绩的根基。

——蓝驰创投合伙人朱天宇

避开模式陷阱

在我二十年的投资、创业经历中,看到过很多创业者纷纷倒下,其中许多都是败在“走上了错误的道路”。我说的“错误道路”是指商业模式的错误。另外,我观察到大约有50%的创业者在商业模式存在着严重的问题。我想提醒正在创业的朋友们,一定要避免模式陷阱,不要陷入到自己给自己挖的坑里去。

——鼎晖基金创始人王功权

创事记

茅台云商全面上线

9月9日,茅台宣布茅台云商全面上线,将逐步引导全国2800家茅台经销商和专卖店入驻,利用云商平台,用大数据服务茅台营销模式的升级转型。在公开透明的价格体系下,茅台云商可成为稳定茅台酒市场价格的重要手段。

蔚来首款量产车年底将上市

蔚来汽车创始人、董事长李斌日前宣布,蔚来发布的首款量产车将于今年12月正式上市。据悉,蔚来将这款量产车命名为“ES8”。ES8是一款高性能7座纯电动SUV,座椅采用2+3+2布局,车长超过5米,轴距超过3米。

共享iPhone现身昆明市场

近日,昆明国美顺城出现了共享iPhone。据相关负责人张先生介绍,该店上个月开始推出共享手机业务,通常基本合约周期为1年,以iPhone7(32G)为例,租金为3960元。

(本报记者李艳综合报道)

职业院校里走出国家级众创空间

众创空间

本报记者 李艳

虽然还没到学生开学的时间,但温州职业技术学院(以下简称温职院)里已是热闹非凡。用学院老师的话说是“压根没放暑假”,“因为我们的时间是跟着企业走的”。

这所此前并不广为人知的职业院校最近“开始火了”——不仅名字和众多名校一起被列入教育部最新印发的《关于公布2017年度全国创新创业典型经验高校名单的通知》,成为2017年度50所全国创新创业典型经验高校。学院创办的“温州产业科技众创空间”也一早被科技部评为国家级众创空间。

这里打造出温州“硅谷模式”

温职院是国家示范性高职院校,地处“中国民营之都”而著称的温州。

“尽管我们是国家示范性高职院校,但作为高职院校相比重点大学有自己的短板,我们没有世界前沿的高精尖技术,同学们刚来的时候自信心也不是太足,我们就想怎么走特色的道路,挖掘学生的潜能和优势,让学生们自信起来”,温职院院长谢志远说。

谢志远曾在温州多所高校任教,他所到之处创新创业工作就做得热火朝天。在他看来,温职院有得天独厚的优势,虽然是职业院校,但是地处产业集中的温州,这里企业多、需求广,更重要的是在历史发展中,温职院一直以理工类技术类专业见长,积累了许多为企业服务的经验和口碑。

创新首先从企业需求开始做起,创业首先要从了解企业运营和市场需求做起,这些方面温职院都有“资源”“有优势”。

于是,通过将以色列先进的灌溉技术与我国快速发展的电子信息相结合,他所创立的企业——广西捷佳润科技股份有限公司自主研发了智能水肥一体化管理系统,云气象土壤墒情监测系统,农业大数据分析云平台,形成了一套完整且行之有效的智慧农业解决方案,逐渐成长为“中国智能水肥一体化引领者”。

2016年,在第五届创新创业大赛电子信息行业总决赛上,捷佳润公司的参赛项目“智能水肥一体化管理系统”获得了企业组第三名。2017年5月,捷佳润成功登陆新三板,步入资本

市场,这听起来,就好像本来只是给学生们搭建一平台“玩票”,结果一不小心“玩”成了国家级。许多人跑来找他们,想要看看他们是怎么在职业院校里把创新创业事业“玩”得这么顺溜,称他们是大学生创新创业教育的“浙江样本和浙江经验”。这不,这个暑假前来交流的“歪果仁”就接待了好几拨。

其实,若是看到八月酷暑校园里仍在轰隆隆运转的厂房,实验室里挂着一众公司的牌子,坐着的那些戴着眼镜,文文静静的学生们都已经当了好几年的CEO了,你就不觉得他们在“玩票”了。

很快,他们的努力有了成效。创业学院副院长刘海明告诉科技日报记者一组数据,截至目前,温职院以众创空间的集聚效应已经孵化出50余家具有科技含量的创新创业企业。2016年学生创业项目获得社会风投2700万元,共吸引3000余名学生参与创新创业教育,涌现出一大批创业典型。近三年,创业师生团队为温州企业提供技术研发580项,成功转让专利121项,其中发明专利30项,学校每年科技到款均达到1500余万元。

温州历史上最年轻的上市公司创始人卢成堆便是温职院创新创业大潮中涌现出的佼佼者,他创办的温州瓷爵士科技股份有限公司在瓷器修复等方面在市场上颇有影响,最终登陆新三板。

2016年,温职院创办的“温州产业科技众创空间”被科技部评为国家级众创空间、2016年度省级优秀众创空间。这事当时可是引起了一些轰动,作为一所职业院校,没有混然众人间的高精尖技术,也没有全国顶尖的资源,如何把创新创业做得这么好?这个问题值得研究。

创业吧 老师给你打工

在温职院有个奇怪的现象,那些迅速成长、日新月异的企业里,十有八九有个年纪轻轻的同学当着老总,而他的导师多半是这家企业的技术顾问。这就不得不说起温职院独树一帜的师生创业政策了。

为了推动学生创业,温职院采用校内外聘用相结合的方式,构建了一支“双师”素质的导师队伍,建立了一支由24位成功创业者、5位天使投资人、38位创业教育教师和152位技术专家组成的高素质、多元化兼职创业导师队伍。

而这些导师很重要的任务就是和学生一起创业。师生共创的模式比较多。可以是教师的科研项目带动学生参与研发,也可以以学生为主体,教师给予技术指导。还可以学生与老师按股份制形式共同创业。

有一家名叫温州鑫创电子商务有限公司,由四

看产业定专业 视需求定平台

学生们创新创业的积极性调动起来了,他们身后站着经验丰富的导师为他们提供技术支撑,这些初创企业面临最大的问题就是市场出路和如何与企业对接。

“区域有什么支柱产业,就设置什么专业;区域企业有什么难题,就建立什么服务平台;区域有什么新技术需求,就培养什么新技术应用创新创业人才”,温职院党委书记王靖高说。

温州有低压电器、泵阀、汽摩配、鞋服等五大支柱产业和十大新兴产业。学校积极适应区域产业发展,并据此对专业进行调整。现有的35个专业全部根据区域支柱产业和特色行业设置。“我们主动服务地方经济,吸引地方政府、行业企业主动找上门来共办专业、共建二级学院,形成一种良性循环”,王靖高强调。

捷佳润:“种田神器”让农民轻松快乐

砥砺奋进的五年·创新创业成果巡展

本报记者 江东洲 刘昊

5年前,当温标堂从以色列耐特菲姆公司辞职创业时,面对的是一个“不确定”的未来:“当时没有考虑那么多,只是觉得创业的好机会来了。”

在他看来,创业的动力更多的是来自于一种责任和使命:“我出生在农村,深知父老乡亲面朝黄土背朝天种地的不容易。我们想通过技术革新,让农民从传统繁重的劳作方式解放出来,让农业变得轻松和快乐。”

如今,通过将以色列先进的灌溉技术与我国快速发展的电子信息相结合,他所创立的企业——广西捷佳润科技股份有限公司自主研发了智能水肥一体化管理系统,云气象土壤墒情监测系统,农业大数据分析云平台,形成了一套完整且行之有效的智慧农业解决方案,逐渐成长为“中国智能水肥一体化引领者”。

2016年,在第五届创新创业大赛电子信息行业总决赛上,捷佳润公司的参赛项目“智能水肥一体化管理系统”获得了企业组第三名。2017年5月,捷佳润成功登陆新三板,步入资本

市场,这听起来,就好像本来只是给学生们搭建一平台“玩票”,结果一不小心“玩”成了国家级。

做农民用得着的水肥一体化管理系统

管理成千上万亩农田需要多少人?温标堂给出的答案是一人。

一台电脑,一个“开心农场”的界面,一套全自动作物管理系统,只需要在家轻点鼠标,就可以结合作物生长所需的水肥技术参数,气象实况参数等,实现实时对灌溉进行调整,完成对农作物的精准灌溉……

在南宁·中关村协同创新中心,捷佳润公司向公众展示了一套符合我国农业实际的农场管理智能系统。“这一系统实现了农作物的灌溉和施肥的电脑自动控制和精细化管理,让一人轻松管理上万亩农田成为可能。”温标堂说。

温标堂是个“80后”。大学毕业一年后,他进入了滴灌技术的发明者——以色列耐特菲姆公司工作。在耐特菲姆公司工作期间,温标堂被以色列先进的农业灌溉技术所震撼。

然而,也正是这段工作经历让他迟迟不能释怀:“这个行业最先进的是以色列。他们的核心技术实际上就是一块电路板,卖给我们大概是三

四千块钱,到了农户手里就更贵了。凭什么老外卖那么贵?这成为我们创业一个很大的动力。”

2012年,在耐特菲姆公司工作5年后,温标堂决定辞职创业。

刚创业时,尽管前景看似美好,但现实却很残酷。“首先最大的问题就是人才缺乏,先进的滴灌技术涉及水利、农艺、软件、自动化、植物营养、植物保护等多门学科。南方的高校均没有开设农田水利相关专业,更别提农业自动化了,所以只能靠自己培养。”温标堂说。

此外,他遇到了很多创业者面临的同样难题——资金短缺。于是,他拿着近600万元的订单四处奔走,去找贷款。幸好,一家商业银行给他们提供了一年期100万元无抵押贷款,让他们渡过了资金紧缺的难关。

以技术优势引领中国智能水肥一体化

凭什么做中国智能水肥一体化引领者?温标堂答:“技术优势是我们企业的核心竞争力。我们拥有十多项发明专利及技术专利。在我们近80名员工中,超过一半是技术和研发人员。”

全国最大的香蕉种植公司广西金穗投资集

团公司的数万亩香蕉全部采用温标堂的技术团队开发的作物智能管理系统,年总用水量减少了50%,肥料节省30%,人力成本节约80%。“原来4500亩地施肥一次需要100人工作半个月时间,而现在只需要一个人、一天时间。”温标堂说。

目前,捷佳润公司已在广西、四川等地实施了超过40万亩的智能高效水肥一体化工程,客户资源和销售渠道已遍布整个大西南和广西100多个县区,涉及的作物类型涵盖了香蕉、甘蔗、柑橘、葡萄、火龙果、猕猴桃、柠檬、蔬菜、罗汉松等数十种。

在国内业务大幅拓展的同时,温标堂还利用广西毗邻东盟国家的优势开拓海外市场。目前,老挝有超过7万亩香蕉正在使用这套“种田神器”。

2016年,捷佳润公司营业收入为3000多万元。而今年上半年,捷佳润公司签订的订单合同金额已翻倍。

眼下,是温标堂最忙的时刻:“创新创业需要与国际接轨。我们正不断的深化国际合作,推动与以色列的深度合作。”

在温标堂办公室的一个显著位置,挂着一幅“诚信为本”的字画。除了技术优势和赶上创业的好时候,成功还靠什么?“良好口碑,口碑相传。”温标堂说。