新闻热线：010—58884108
E-mail：kjrblgm@163.com
科技日報
■责编 李国敏
2017年10月24日 星期二

时间证明了陈志刚的眼光：他们做出了国内最大的开放式双创生态地图，覆盖20多个省100多个城市的56万双创主体，包括孵化器、众创空间、联合办公等在内的7000多家双创载体，在双创版图中可以找到自己独一无二的位置。

从展示到连接 双创地图为创新创业“画像”

创业故事

本报记者 崔爽

“鼓励更多社会主体投身创新创业”，10月18日，沉甸甸的十九大报告给如火如荼的双创事业再添一把火。

三年前的夏天，双创战略正式提出，创业者借力东风走向前台。但与此同时，困扰他们的问题也不断涌现：如何选址、选择哪家众创空间、本地有多少同类创业公司……正是看到了热度渐高的创业形势和创业信息不对称的现实障碍，陈志刚带领团队盯上了双创产业数据这个“当红炸子鸡”。

三年后，时间证明了他的眼光：他们做出了国内最大的开放式双创生态地图，覆盖20多个省100多个城市的56万双创主体，包括孵化器、众创空间、联合办公等在内的7000多家双创载体，在双创版图中找到了自己独一无二的位置。

创业资源“集散地”

如今在创业投资领域拥有海量用户的双创地图最早只是陈志刚的一次意外尝试。

“最开始推出双创地图是在去年，更多是为了以地图形式展现北京的双创平台情况。当年双创关注度很高，但我们在与政府及业内沟通中深刻感受到大家对市场情况缺乏直观和明确的了解。甚至连政府部门都发愁，统计不到即时的具体数据。”陈志刚说。

于是在去年5月份，他和团队对北京众创空间市场做了一次深度调研。以产品已注册数据为基础，结合合作伙伴提供的数据以及线下一家家确认的数据，做出了第一个双创地图——通过纸质地图标注的方式，将市内众创空间的分布和价格等基于地理位置、资源分布等进行逐一标注。

出乎团队意料的是，这张北京众创空间地图一经推出就受到广泛欢迎。

在地图上，北京市众创空间的分布情况和入住价格一目了然，创业者只需要动动手指，就能了解目标地区的入驻情况，选择心仪的“主场”。在给用户提供一份“众创空间使用说明”的同时，更多宏观创业形势的密码也通过这张图反映出来。比如在北京，中关村、望京和CBD就汇聚了最多的创业者，浓厚的创业氛围、完备的服务设施和有吸引力的政策优惠让这几处地区成为创业的“金巢”。

趁热打铁，围绕北京地区众创空间的分布、价格、入驻率等指标的后续深度调查不断展开，合作需求也纷至沓来：寻找合适众创空间的创业团队、希望了解北京众创空间发展情况的外地协会、来自全国各地区的邮件咨询，关注中国双创发展情况和数据的国外研究机构甚至也找上门来。据项目负责人蔡小月回忆：“北京双创地图推出后，平均每天都会收到50多封邮件，大家来信索要地图、咨询情况、要求合作。”

众创空间方糖小镇是双创地图的早期用户，对于这幅地图给予创业的帮助体会很深：“无论是做市场调研、选址，还是做联合办公室报告分析，我们都会用到它。”

让数据“说话”

几年来，伴随着大量人、财、物等社会资源集聚双创领域，依靠传统方式管理双创的难度越来越大。如何让双创资源更加合理地规划，提高工作效率和资源使用效率，需要大数据的指导和支撑。

数据是双创地图的核心。作为双创要素和资源聚集平台，双创地图可以基于地域、行业、发展态势等要素形成不同层面的数据，为双创要素高效合理地分配、科学引导相关产业发展等提供决策依据。

在双创地图的基础上，双创数据可视化系统等双创数据升级应用也相继出炉。通过数据模型和先进的可视化技术，更加全面直观地呈现一个区域甚至全国的双创生态建设、资源布局、产业趋势等发展变化情况。

今年3月初，一篇题为《北京众创空间入住率不足30%》的文章传播开来，引发了市场对众创空间和创业形势的负面猜测。借由与全国上千家双创载体的密切联系，陈志刚带领团队快速组织了一次实地调查，证实此言论严重失实。通过双创地图和实地走访，他们得出“北京市备案的国家级众创空间实际入驻率高达85%，而未经国家级备案的近百家众创空间的入驻率也在60%左右，在全国居于领先位置”的结论。即使极个别区域的少数空间存在入驻率不高的问题，但也没有传言中那样悲观。

“最重要的是，众创空间的运营不能单以入驻率来考量，它是一个动态变化的指数。随着众创空间行业的持续迅猛增加，以及创业市场的波动，不同时间地点的入驻率都会随之起伏。众创空间的科技服务功能、产业资源整合等才是其真正价值所在。”在最终成文的《北京众创空间入驻率调查报告》中，北京众创空间联盟相关负责人这样强调。

如今，各地政府和双创服务机构都可以免费接入双创地图，使用相关数据，高效了解本地双创资源的区域分布及产业的发展态势，洞察本地新兴产业的发展情况以及资本市场的动向，知悉哪些产业相对薄弱需要培育和扶持。一些双创服务资源有限的地方还可以借助地图，引入更多资源，完善本地创业服务，通过创新创业实现“超车”。

从“展示”到“连接”

从一到多、从点到面，这种用地图表现城市众创空间及双创现状的形式很快推广开来。一年多来，国内已经有约150个双创活跃城市有了“定制版”双创地图。

一幅幅地图就像一处处创业资源中心，创业者、投资机构、众创空间、服务机构等创业链条上的要素都汇集在这一平台，既能自我展示，又能查询所需。寻求合作，相互扶持，一个个开放流动的创业在线生态系统逐渐成型。

初期双创地图重点在“展现”——即以公司、载体、投资机构分类展现双创资源分布，用户可从中了解企业位置、主营业务、融资情况、联系方式、近期资讯等基本情况。

经过逐步迭代，如今的双创地图已经完成了从“展现”到“连接”的进化。

站在“连接”端点的是众创空间、投资机构和初创企业，让他们“找到彼此”是双创地图的价值。对众创空间而言，双创地图打包提供它们的场景图片、联系方式、具体位置及价格、空位情况等信息。对于投资机构，则有所投项目、投资方向、阶段介绍及商业计划书提交入口等。至于企业，双创地图近似一个寻求合作的通路，无论是求职位、求投资，还是求资源、求合作，都可以到地图上“求援”。

“我们下一步希望基于此促成各方进一步的了解，直到产生实实在在的交易。”陈志刚说。

要把地图做“活”，还需要进一步“精耕细作”。把创业上下游的要素进一步贯通，消灭中间的信息不对称和壁垒。比如，围绕新零售、科技金融、文化娱乐、电子商务等垂直领域，通过“垂直地图”和数据，将上下游资源、甚至跨界资源更加便捷地整合，从而激发创新链的形成，推动产业发展。

而基于地图的开放性，创业者可以借此掌握垂直细分领域，作为自己企业发展的指导，实现“在地图上创业”。创头条联合创始人李茂达表示：“当专业化发展成为社会共识，也将成为众创空间新一轮竞争的主战场，依托专业化服务把众创空间做成‘重’创空间，深化和产业的连接和互动，是众创空间行业的重要发展趋势。”

“我们有系统的产品规划、专业的大数据技术团队，及对创业创新产业的深入理解。”在被问到核心竞争力时，陈志刚说。同为创业者中的一员，他希望通过大数据技术、双创地图及相关数据产品，为双创事业提供更有效的赋能服务。

（图片由受访者提供）

创业圈

创业要看老大在干啥 零售业的未来是VR

调研机构Digi-Capital不久前发布的研究报告，再次预测未来5年VR和AR的市场前景。报告显示，无论虚拟现实还是增强现实，占其比重最大的部分都是电子商务，而不是消费者目前更熟悉的VR游戏。

仿佛是配合这篇报告，就在10月18日，零售巨头沃尔玛举办了一场大型活动，向人们展示了VR零售的未来。沃尔玛旗下的创新孵化团队Store No. 8 召集到8i、Specular Theory等 VR领域的知名内容团队，为三款世界知名品牌制作了VR体验，让与会者体验了一把虚拟购物的乐趣。

在Store No. 8 制作的两个VR体验中，有一个是和Fishermen labs共同打造的钓鱼体验。这个体验让钓鱼新手能够了解在不同的情况下，使用那些不同的昂贵的装备能够起到什么效果。比如在一条虚拟的船上，你不仅可以感受甩钓的乐趣，而且还可以查看冰盒的尺寸和空间，然后可以直接下单购买。

Store No. 8 的负责人表示，VR和AR技术将零售带入“环境购物”时代，让消费者体验到前所未有的沉浸式购物体验。

点评：

雾里看花，水中望月，谁能分辨这变幻莫测的世界。当新零售的概念还在热炒时，全球的行业大佬们已经曾现出未来网上购物的虚拟场景。

在国内，电子商务巨头如阿里巴巴和京东也同样建立了自己的VR/AR团队，并且趁着每年的大型活动，秀出了不少Demo作品。去年，阿里在淘宝造物节上高调展示了使用Magic Leap的AR购物demo。而就在去年年初，Magic Leap这家硅谷最神秘的混合现实公司已经获得阿里巴巴领投的C轮7.9亿美元投资。

不过专家预测，只有硬件成熟，行业应用才能开花结果。虽然VR只需要几个月就可以打造一个虚拟零售店，但是VR要真正成为零售的核心，还将需要5到10年的时间。

借我一双慧眼吧，未来的电商创业者们，不要质疑，VR将是零售业的未来。

立足三四五线城市 大众侃车双11做千城抢车

10月23日，大众侃车CEO赵广喜透露，公司旗下品牌“千城特卖”即将举办“双11千城抢车节”，会在原来传播集客优势的基础上再加大力量，提升整体的传播、集客、销售效果。

据介绍，作为一家专注于用“数据驱动汽车消费”的互联网科技公司，千城特卖的目标是“做三四五线城市的卖车专家”，让消费者低价买好车，让经销商有效降低获客成本，让主机厂提高营销效率。扎根三四五线城市给汽车企业提供区域营销解决方案的“千城特卖”目前已经运作两年。

截止到目前，千城特卖已经在21个省市的201个城市举办了371场活动，收获订单93760个，行程80万公里，收集800万原生用户。

点评：

三四五线城市正成长为汽车消费领域新的增长引擎。千城特卖其实是三四五线城市的一个体验营销平台，是帮助车商解决区域精准营销的机构，车商可以利用这个平台进行精准传播，海量集客，最终完成销售增量。

千城特卖比传统车展更数据化、更科学化，在吸引消费者和集客方面有自己的特点。大众侃车打造的“内容定制+数字营销+线下体验+线上交易”完整的消费链条，将在信息相对混乱闭塞、消费习惯尚不成熟的三四五线城市受到欢迎。

创事记

1 1688上线“超级店” 三年内要达到万亿规模

阿里巴巴近日宣布推出1688“超级店”，想要打造一个专业级的工业品/原材料组货平台。据了解，1688超级店定位于为产品包装定制、电子元器件、工厂使用辅料以及易耗品（MRO）的企业工业品采购提供数字化基础设施和服务。目前，已有12家品牌入驻“超级店”。阿里巴巴集团副总裁、中国内贸事业部（CBU）联席总经理汪海表示，1688目前每天线上交易成交已经超过10亿，未来三年内将达到万亿规模。

2 美菜网启动百城计划 欲在地方市场“攻城掠地”

美菜网日前启动“百城计划”，向多个地区、近百个城市招聘城市经理及城市总经理职位，想要“攻下”地方市场。据悉，城市总经理主要负责子公司的团队组建，日常团队管理及绩效考核，给予团队成员培训和辅导，以及带领团队完成公司目标，涉及北京、深圳、重庆、上海、徐州、兰州等一至三线城市；而城市经理则主要负责目标城市的前期筹备，组建团队，以及开拓市场，涉及河北、浙江、四川、广东、山东、湖北等地区的三至五线城市。

（本报记者李艳综合报道）

海目星科技：创新只为“中国智造”

砥砺奋进的五年·创新创业成果巡展

本报记者 刘传书

今年9月，苹果公司发布全面屏新款iPhoneX，引爆全面屏市场，各大国内手机厂商也紧跟其后纷纷采用全面屏设计。然而相比传统的直角切割屏幕，全面屏对手机的切割精度要求更高，采用激光切割技术已成为主流。

“大多数人知道苹果、三星、华为等智能产品是伟创力、富士康等超大企业生产的，却不知道这些公司所使用的高速精密紫外激光切割机、标准化成组自动生产线等先进设备是海目星提供的。”深圳市海目星激光科技有限公司董事长赵盛宇指着公司的宣传册向记者介绍。

2012年，刚刚创业不久的赵盛宇参加首届中国创新创业大赛，便获得深圳赛区冠军，全国总决赛第二名。那时，海目星只有200来人，产值数千万。5年时光，记者在海目星深圳总部看到的是规模化的厂区，现代化管理的生产和大批来自海外的高科技人才和投资商。

“世界顶级品牌手机的整个充电器全自动化生产线的开发和实施，海目星参与了全程的配套。美国一家在纳斯达克上市的公司，他们第一条全自动化生产线用的不是美国的，不是德国的，不是日本的，而中国海目星的。”赵盛宇告诉记者，经过十年沉淀，目前海目星已经成为国内知名激光&自动化综合方案解决提供商。

把人才当成最大的资本

很多想创业的人，晚上想想千条路，早上起来走原路。赵盛宇不同，“拉起一支队伍，干了”。2008年，全球在闹金融危机，他却走出体制选择了创业。

赵盛宇对柳传志“搭班子、定战略、带队伍”的管理理念十分推崇，“对于海目星来说，最主要的工作是组建队伍”。他频频向海内外牛人抛去橄榄枝，并对加入队伍的同事百般呵护，“我管他们每个人都叫老板，团队实在太重要了”。

2011年，海目星从新加坡引进了一批高端人才，组建了自动化团队，这让公司综合竞争力提升了一大块，并确立了在激光与自动化生产线装备的发展方向。

2012年，海目星引入了一支来自英国的留学生团队，在激光高端设备的领域里夯实了基础，创造了同行业多项世界领先的纪录。

近年来，海目星聘请以张松岭为代表的海内外行业精英组成了自动化团队，该团队具备3C、医疗、电力、半导体等高精尖行业背景，融合海目星激光企业的“先天基因”，真正形成“激光&自动化综合解决方案”的企业经营理念及企业风格，并且依仗这支生力军成功打入锂电市场，迅速从市场中脱颖而出。

“三轮”并轨逐鹿“中国智造”

2015年，一家在锂电行业从未露面的设备企业出现在宁德时代的供应链中，一时引起业界不小热议：这个海目星到底什么来头？为什么能成为锂电行业领先激光&自动化设备供应商？而众所周知，宁德时代是在国内电池领域的两大巨头之一。

在海目星激光及新能源行业中心总经理张松岭博士看来，面对锂电池商业化发展的需求，各大厂商迫切需要找到一个科技含量更高、技术适应性更强、成本更有竞争力的解决方案，而海目星恰恰具备这个能力。“海目星在激光和自动化两个领域的十年沉淀，促成了这次在锂电行业的厚积薄发。”

“我们领先推出从电芯配组到烘烤干燥整套锂电池生产解决方案，推出包括高速激光极耳切割机、高速激光极耳清洗机、全自动电池烘烤线等智能化无人化锂电生产成套设备。”赵盛宇告诉记者，与传统刀模、冲床、裁床相比，其高速在线式激光切割具有无耗材、速度快、灵活性高等特点，不仅大大降低了成本，而且极大地提升锂电池的生产效率。

谈起5年的迅速崛起，赵盛宇认为，企业的发展创新是根本，要乘势而上。在他看来，30年的快速发展，作为世界代工厂的中国劳动力成本已不具优势，制造业向高端发展是大势所趋，由制造转向“智造”是必然。

“三轮”并轨之下，海目星也从初入激光行业的“嫩头青”成长为青壮年。2017年，海目星在上述三大业务中都将有新的突破。以新能源动力电池市场为例，上半年已经接到上亿元订单。

另一个显著的变化是，寻找海目星的资本投资人愈来愈多。一位知名投资人告诉记者，初次登门拜访海目星时，公司门口排着络绎不绝的投资人，这也更加坚定自己投资海目星的决心。

如今，市场和资本已经成为海目星继续向前发展的两翼，驱使着海目星飞向更高的远方。