

这项创业国际大赛重点关注“幼苗”成长

刘禹 本报记者 王春

3月22日,2018“创业在上海”国际创新创业大赛开幕。沿着去年大赛“国际”这一主题,本届大赛继续展现上海海纳百川、兼容并蓄的海派文化特质。近五年来,上海的参赛企业热情持续高涨,数量位居全国第一。与此同时,越来越多的小微企业显现出极大的创新创业热情。据统计,今年共有6520家小微企业报名参赛,较往年增长4.3%。其中,超过50%的企业是首次参赛,

超过60%的企业成立不到5年,近70%的企业收入小于500万。

据悉,本次大赛为了激励更多的创业企业,大赛携手6亿创新基金,同时获得大赛立项支持的企业还将获得区级资金支持。

团队组和其他阶段的创业团队不一样,对资金的需求往往更加迫切。上海市科委创新服务处处长陈宏凯表示,上半年比赛结束,配套财政资金到年底才能到账,但尴尬的是,等到发放资金时,很多团队都已经找不到人了。根据往年经验来

看,“幼苗”企业的损失率特别高,这和财政支持不及时不无关系。今年,为了加快大赛资金的到账速度,上海市科委和浦发银行合作,依托众创空间,先给获奖团队发放大赛奖金,等到年底再由浦发银行和科委结账。

此外,本届大赛中,针对主体创新的需求,将聚焦科技服务业、人工智能、军民融合技术、汽车智能化等科技创新领域,常规赛将采取专题赛的形式开展。每个区分赛点结合区内产业特色,分别承担一个专题,如浦东新区开设人工

智能专题赛,主要聚焦识别、理解、处理、执行、算法或脑科学等。通过专题赛举办,充分发挥区域产业特色,打造产业生态圈,促进行业内的交流互动。

不同于往年评委给企业打分的单向机制,今年大赛将实行多向打分机制。即评委赛中参赛者进行打分,参赛者赛后对评委进行打分,参赛者赛后对赛点进行打分。这一新机制将更有效地了解三方的具体情况,有助于主办方发现赛事举办中的不足,将赛事更好地做大做强。

■创事记

解决快递员“痛点” 一款“派件神器”就这么火了

本报记者 盛利

目前,我国每天实名快递收寄量已达1亿件,但其中约60%需要快递员打电话、发短信进行人工通知投递,耗费大量的通讯时间与费用。能否解决这一行业“痛点”?

在成都天府软件园,一家名为“云喇叭”的科技企业已将想法“变现”:自2015年上线一款名为“云喇叭快递小管家”的“派件神器”以来,该平台已服务19.6万快递员,协助派送快递7亿件,覆盖全国300多个城市。3月21日,科技日报记者走访了“云喇叭”的创业团队。

“在今年两会上,国家邮政局局长马军胜谈到,我国每天实名快递收寄量达1亿件。但在每天的派件中,仅40%可以当面送达或进入快递柜由系统通知,那么剩余约6000万件快递仍需要人工通知。”云喇叭创始人李黎明说,快递员打一通电话需要约30秒,通讯费平均约6分/次,每天需1.5小时用于通讯,每月需1500元左右的通讯费,“这就是我们想解决的问题。”

云喇叭主要功能是批量自动语音和短信通知用户取件,可实现发送状态实时查看、历史数据查询等功能。其工作逻辑极为简单,由云喇叭平台作为SP服务商从电信运营商“批发”语音、短信或闪信业务,再将上述业务量拆分为2万次至5万次不等的“通知包”后“转包”给快递员。每次使用中,快递员仅需在手机等移动端一键操作,云喇叭后台便将信息通知快递员收取用户,其通讯费平均约为2.5分至4分每次。

自2015年9月该软件上线以来,不仅注册快递员爆发式增长,从平台接收包裹的用户也已达到8900万人,日活跃量达到100万至200万人。

云喇叭市场总监覃刚透露,云喇叭创业团队来自于成都本地的一家国内知名快递柜企业,多年的从业经历上准确把握行业需求,团队仅用了18分钟便说服了投资人,拿到首笔投资开始创业。

上线以来,云喇叭的操作平台一直坚持的单一页面、单流程操作,甚至放弃了“使用说明”,这在后来被证明是一个竞争优势。李黎明说,团队提出了顺畅度、到达率和价格的三大发力点应对竞争,“我们宁可做20%的开发,完成80%的需求;也不做80%的开发,完成20%的需求。”

他说,云喇叭专注的“赛道”是信息处理能力,目前在保障系统高度稳定性的同时,平台能每秒完成8000条至10000条通知信息的发送。同时,后台还加入了“人工+数据分析”系统,防止不良信息传播和恶意信息骚扰。目前,云喇叭市场占有率已达到3%,仅12人的团队在去年已实现了千万级的营销额。

学员前来“取经” 湖南孵化器培训“爆棚”

迟几分钟,长沙生产力促进中心举办的“湖南省科技企业孵化器及众创空间管理人员培训”教室里,记者就已寻不到座位。“不好意思,我们限制了学员人数。但仍有不少人现场报到,要求增加学习席位的学员单位。”主办方长沙生产力促进中心副主任周娟平,对培训座位被“爆棚”,显得很抱歉。

这已是经第7年,在湖南省首家科技企业孵化器所在地——长沙生产力促进中心,举办孵化器专业培训课。该培训课程早已“名声在外”,年年有“惊喜”。近年来,不断有广东、广西两省孵化器管理人员频频来学。今年,更吸引了北京、新疆、江苏等地慕名而来的孵化器管理者。来参与培训的,不仅仅是科技企业孵化器、众创空间的管理人员,还有来自高校科研院所、科技主管部门、产业园区和律师事务所的学员,寻求各自所需的“他山之石”。浏阳高新区就组建了“七人团”,前来“求指教”。

“孵化器工作越来越被重视。长沙市今年科技工作的重点之一,是要对全市孵化器和科技企业孵化器“提质扩容增效”。我们的课程,也做了更针对性的设计和改变。”周娟平说。她称,孵化器如何运营管理服务,满足其中被孵化企业的各种需求,大家也都在摸索总结经验中。授课专家带来的先进实战经验,极有意义。

学员都带着各自的目标来取经。譬如,随着越来越多的社会资本,关注和参与到孵化器建设,民营孵化队伍也就庞大起来。不过,不管民营还是私营,资本均是逐利的。靠政策补贴,孵化器都难以持续运营。因此,练就“火眼金睛”,在自己的“孵化池”里,如何挑选好项目,由此获得好收益,确保孵化器持续良好运营,极为关键。因此,培训班里不少学员求“商业模式”。

而像湖南省中软件园、芯城科技园这样的大型孵化器园区,则考验着管理者的现代化智慧。如何运用信息化手段和互联网管理孵化器,也是刚需。课程安排了来自苏州、管理几十号大园区,有着丰富“智慧园区”建设经验的大咖,来分享实操经验。

因此,此次培训课程打造了十九天“双创”发展未来趋势分析、众创空间商业模式、如何建专业型和智能型孵化器、打造智慧园区、孵化器和众创空间投资项目甄选、投融资服务体系等专业实操课程,为学员们打造管理“大餐”。

(记者俞慧友 通讯员李游 李想)

他为黑土地优质农产品开启市场

■创业故事

本报记者 李丽云 实习生 张道林

3月10日,云南伟军家庭农场负责人、海南家兴家庭农场负责人相约一起,来到黑龙江省的一个不通火车的边远县城明水县。他们先是坐四五个小时的飞机到达黑龙江省哈尔滨市,然后再坐三四个小时的客车,几番辗转才终于到达目的地。他们这样不远万里是来“求粮”,慕名求购产于黑土地的优质粮食。

“我们家乡的农产品让外省用户尝到了不一样

黑土地上的创业梦

2007年底,面临毕业的姜大星来到北京一家建筑公司实习,恰逢过年,姜大星和同事们商量着都带回来点家乡特产一起尝尝。“大家都在讨论你带点啥,我带点啥。”回想起那时的情景,姜大星忘不了那股热闹劲,“每个人都能说几样特产,我也琢磨着能带点啥。”

想来想去,最让姜大星满意的还是从小吃到的粮食,“北京的粮没有家里的好吃,我想给同事们尝尝家乡的粮。”就这样,姜大星转了好几趟车,大包小裹地捎去了100多斤大米杂粮。

“大家吃了都说好,就是不知道哪有卖的。”姜大星边回忆边说,“同事们吃完直问我能不能再搞点来?”热情的姜大星又托家里人捎来100多斤米,分给同事的家人和朋友,没想到还是不够吃,急着让他帮忙代购。

姜大星不想谢绝同事们对家乡粮食的喜爱,便跑去北京的农贸市场买了些东北大米,可回来一尝味道完全不对。“北京又离家太远,往返不便,运费还贵。”姜大星开始自己研究办法,“既然天津海北的人们都有需求,那我能不能自己种点粮食呢?”那段时间,姜大星常常一个人在寝室想着各

提高品质,“土特产”卖出“洋价钱”

重返农门后,姜大星没着急联系土地,反而自掏腰包,请了十多个在家务农的初中同学去了趟北京。“好多农民没来过大城市,不了解市场经济,我想领他们看看外面的世界。”

几经犹豫,两个务农的同学最终同意跟着姜大星干,从加起来不到100多亩地开始,不懂种地的姜大星一头钻进黑土地,开始了朝五晚九的生活。白天去地里干农活,晚上学习先进的种植技术,碰见不懂的知识就上网查资料,看专业书,或是向在行的人请教,为的是大家吃了都说好的品质。

耕种后,秋收前,为了将农产品从“种得好”向“卖得好”转变,姜大星又跑去外地提前联系客户,“见面联系、电话谈,认识的人几乎联系遍了。”姜大星说,“我想让家乡的粮食多走出去一些。”跑前跑后一个月,姜大星又赶回家给地里除

的味道。”事后,当天为了接待这两位远道而来的客人而推迟了记者采访的姜大星自豪地告诉记者:“我们打算先用1000亩高标准的种植示范基地给他们提供一些样品,等价换取他们当地的西瓜和芒果。”

曾几何时,对于生活在农村的人们而言,遵循父辈期望,考上大学,跳出龙门是改变命运的唯一途径。可对于在黑龙省明水县土生土长,跳出龙门而又重返农门的姜大星而言,他用行动告诉这个国家级贫困县里生活的人们,生活不光是日出而作,日落而息,还充满着无限可能性。姜大星如今的身份是黑龙江省明水县一亩田农业服务有限公司总经理。

种问题,“在北京能不能种地? 哪能种地? 谁能帮我种?”姜大星坦言,“在北京,每个人都携带着许多梦想,但它不适合像我这样的专业性人才,我要自己创业,要找到适合自己的创业项目和地点。”姜大星考虑再三,发现最佳选择还是家乡。

他的家乡黑龙江省明水县地处绥化市的最近远县城,坐落在世界罕有的三大黑土地带之上。这片养分充足的黑色沃土,一年虽只有一季的种植期,却让农民收获的都是绿色纯正的优质农产品。寒地黑土是这个地区农产品对外的特色品牌代言。

“我发现外面的人想吃好粮食没渠道,家乡的人种出好粮却没有对外销售渠道,我觉得这里面有巨大的市场空间。”姜大星告诉科技日报记者,“能让外面的人顺畅地吃到来乡米,让更多农户种植的优质粮走出黑土地走向远方,这是我的梦想。”

孩儿立志出乡关,学不成名誓不还。2009年3月,姜大星向公司递交辞职信,带着对家乡广阔天地的一腔热情与渴望,不顾同事的挽留、家人的反对,义无反顾踏上回家的火车,寻找接近自己心中梦想的正确方向。

姜大星紧紧抓住国家实施“互联网+”行动的机会,借助互联网,姜大星在淘宝网上注册了一家网店,通过网店销售农产品,正式开始了他的电商+农产品的创业之路。

姜大星开始打造有特色的农产品电商平台。他说,“我们有合作社,有加工基地,正好补齐了网店卖家需要卖粮的前期准备,形成前店后厂的产业链,提升了服务的便捷和效率。”

嫁接电子商务这趟“快车”,姜大星与买家不仅仅是买卖关系,也成为朋友,通过他们的推广和介绍,快速提高了销量。不到一年,创造了3000多笔订单,创收400多万元的奇迹。

姜大星的“电商革命”经营得热热闹闹,2014年,明水县成为全国电子商务示范县。姜大星明白,想让粮食从“卖得好”到“卖得更好”,培养企业信誉度是关键,姜大星说,“都说东北大米好,可说到哪家最好,没人能具体说出来几家。”2015年,姜大星开始实施“智慧农业体系”,从种植、除草、加工到农药残留和病虫害残留实行24小时监控,让用户吃的每一粒粮食都能看得见。

乘风借势,2016年,姜大星自掏腰包邀请老客户来家乡,打造集观光、旅游、采摘于一体的观光农业。“看得见,摸得着,用户吃着才放心。”姜大星笑着说,“网络销售只是交换,前来观光让用户更有体验感,和我们一起参与其中,亲近大自然,亲近农耕

文化,买家与卖家的黏稠性会越来越大。” “互联网时代,只有更好的服务于用户,才能让用户选择信任你。”2017年,姜大星推出了“私人订制”农业模式。“南方人要品质,不光吃的好,还要享受田园乐趣,私人订制解决了定向需求,体现了精准性的服务。”

具有服务性质的“新农业”,不光服务于用户,更带动了县内贫困户脱贫致富。“许多贫困户都是因病致贫,因为家里孩子多致贫,家中劳动力短缺不能外出打工。”姜大星说,“我们把这些贫困户吸纳到合作社,有的服务于‘私人订制’农业,有的帮忙联系劳务派遣公司。姜大星拿其中一个贫困户举例,因为服务于订单农业,加上家中30多亩地,一年下来就赚了30000多元。”

如今,由互联网+推动的农业创业大潮改变了黑龙江几十年来粮食主要卖给国家,农民靠保底收购获得收入的局面。为了让更多农民更快走上致富道路,黑龙江省连续三年召开大规模农民创业大会,引导推动农民面向市场,把农产品以高于国家最低收购价卖给市场的种植、养殖、加工、销售等各种活动。

“东北的地缘优势突出,人们想从‘吃得饱’到‘吃得好’,黑龙江的优质农产品也要尽快乘着互联网+的翅膀飞向全国。”姜大星说。让用户吃的每一粒粮食都放心,让家乡人不再仅仅过着面朝黄土背朝天的生活,是他一直想做的事情。

“我们建立了企业政务直通车,让有关政策直接面对创客,省去诸多不必要的环节。”摆渡创新工场副总经理于波介绍,中国科协、中科院长春分院、吉林省科技大市场、清华同方知网、北大青鸟等纷纷在摆渡设立了工作站,免费为创客提供各种服务。“摆渡内部的财务和律师事务所一同为创客提供项目评估、推介、投融资等专业服务,协助创客们办理开业手续,完善相关材料,享受各项扶持政策。”

蚂蚁传媒就是摆渡为了包装创客们而成立的公司,定期在网络上推出以创客为主角的视频访谈节目,不少投资者在观看节目后主动找上门与企业洽谈。策划部经理邵子健说,“每一期的访谈节目,在网上的点击率都会破万,人聊进来的小微企业,我们会进行一个媒体包装,包括企业宣传片的拍摄,品牌形象的媒体包装。”

目前,摆渡创新工场已经孵化了智能科技、光学、大数据、中草药研发等注册企业80余家,其中1家企业在新三板挂牌上市,正在辅导上市的企业2家,刘春生说,“有创客团队12个,项目涉及中药现代化研发生产、VR内容制作、APP开发、互联网数据开发应用、3D打印机、服务机器人、无人研发等”。



种出苗后,为了避免打农药,姜大星亲自驾驶拖拉机除草,保证绿色有机农产品的品质。受访者供图

优化营销,互联网+为农业插上了翅膀

2013年末,国家实施“互联网+”的政策,姜大星紧紧抓住国家实施“互联网+”行动的机会,借助互联网,姜大星在淘宝网上注册了一家网店,通过网店销售农产品,正式开始了他的电商+农产品的创业之路。

姜大星开始打造有特色的农产品电商平台。他说,“我们有合作社,有加工基地,正好补齐了网店卖家需要卖粮的前期准备,形成前店后厂的产业链,提升了服务的便捷和效率。”

嫁接电子商务这趟“快车”,姜大星与买家不仅仅是买卖关系,也成为朋友,通过他们的推广和介绍,快速提高了销量。不到一年,创造了3000多笔订单,创收400多万元的奇迹。

姜大星的“电商革命”经营得热热闹闹,2014年,明水县成为全国电子商务示范县。姜大星明白,想让粮食从“卖得好”到“卖得更好”,培养企业信誉度是关键,姜大星说,“都说东北大米好,可说到哪家最好,没人能具体说出来几家。”2015年,姜大星开始实施“智慧农业体系”,从种植、除草、加工到农药残留和病虫害残留实行24小时监控,让用户吃的每一粒粮食都能看得见。

乘风借势,2016年,姜大星自掏腰包邀请老客户来家乡,打造集观光、旅游、采摘于一体的观光农业。“看得见,摸得着,用户吃着才放心。”姜大星笑着说,“网络销售只是交换,前来观光让用户更有体验感,和我们一起参与其中,亲近大自然,亲近农耕

文化,买家与卖家的黏稠性会越来越大。” “互联网时代,只有更好的服务于用户,才能让用户选择信任你。”2017年,姜大星推出了“私人订制”农业模式。“南方人要品质,不光吃的好,还要享受田园乐趣,私人订制解决了定向需求,体现了精准性的服务。”

具有服务性质的“新农业”,不光服务于用户,更带动了县内贫困户脱贫致富。“许多贫困户都是因病致贫,因为家里孩子多致贫,家中劳动力短缺不能外出打工。”姜大星说,“我们把这些贫困户吸纳到合作社,有的服务于‘私人订制’农业,有的帮忙联系劳务派遣公司。姜大星拿其中一个贫困户举例,因为服务于订单农业,加上家中30多亩地,一年下来就赚了30000多元。”

如今,由互联网+推动的农业创业大潮改变了黑龙江几十年来粮食主要卖给国家,农民靠保底收购获得收入的局面。为了让更多农民更快走上致富道路,黑龙江省连续三年召开大规模农民创业大会,引导推动农民面向市场,把农产品以高于国家最低收购价卖给市场的种植、养殖、加工、销售等各种活动。

“东北的地缘优势突出,人们想从‘吃得饱’到‘吃得好’,黑龙江的优质农产品也要尽快乘着互联网+的翅膀飞向全国。”姜大星说。让用户吃的每一粒粮食都放心,让家乡人不再仅仅过着面朝黄土背朝天的生活,是他一直想做的事情。

“我们建立了企业政务直通车,让有关政策直接面对创客,省去诸多不必要的环节。”摆渡创新工场副总经理于波介绍,中国科协、中科院长春分院、吉林省科技大市场、清华同方知网、北大青鸟等纷纷在摆渡设立了工作站,免费为创客提供各种服务。“摆渡内部的财务和律师事务所一同为创客提供项目评估、推介、投融资等专业服务,协助创客们办理开业手续,完善相关材料,享受各项扶持政策。”

蚂蚁传媒就是摆渡为了包装创客们而成立的公司,定期在网络上推出以创客为主角的视频访谈节目,不少投资者在观看节目后主动找上门与企业洽谈。策划部经理邵子健说,“每一期的访谈节目,在网上的点击率都会破万,人聊进来的小微企业,我们会进行一个媒体包装,包括企业宣传片的拍摄,品牌形象的媒体包装。”

目前,摆渡创新工场已经孵化了智能科技、光学、大数据、中草药研发等注册企业80余家,其中1家企业在新三板挂牌上市,正在辅导上市的企业2家,刘春生说,“有创客团队12个,项目涉及中药现代化研发生产、VR内容制作、APP开发、互联网数据开发应用、3D打印机、服务机器人、无人研发等”。

把创业者“摆渡”到成功彼岸

■众创空间

本报记者 马维维

2017年底被认定为国家级高新技术企业;但三年前,由于“缺钱”,创业项目还一直难以推广。如今,长春明轩文化传媒有限公司实现了华丽转身。对于这个变化,负责人冯春明向记者有感而发:感谢摆渡!

冯春明口中的“摆渡”,指的是吉林省第一家众创空间——摆渡创新工场。从地图上看,摆渡被吉林大学、长春理工大学等五所大学紧紧包围,“零门槛入驻、零成本创业、零风险运营,面对大学生,让他们创业路上少走弯路,是摆渡创新工场选址的初衷。”摆渡创新工场董事长刘春生日前接受科技日报记者采访时说。

软性服务 让好创意都能在这里生根

摆渡创新工场位于长春市一条并不起眼的马路上,其拥有巨大帆船造型的小楼格外引人注目。帆船造型是公司创客们的创意,他们觉得摆渡有帮助

创客走向成功彼岸之意,而帆船造型则与之相呼应。

走进摆渡三楼的渡咖啡,三五成群的大学生正围着电脑操作,还有许多创客、投资人正在洽谈。

“你几点来都可能会在这里看见工作中的创客们。”给记者做介绍的,就是摆渡创新工场的董事长刘春生。他说:“这里是一个思想天马行空的好地方,志同道合的年轻人聚集在此进行‘头脑风暴’,好点子好创意,都能够从这里萌芽。”

1600平方米的渡咖啡内,设有接待区、路演区、公共商务区、交流区和金融服务区,长期举办沙龙、微课堂、政策解读形式多样的创业活动。一位正在等待投资方的创客告诉记者:“传统的孵化器更多的是提供场地和物理空间,但摆渡创新工场可以给我们更多的软性服务,包括投融资、培训、项目申报等,这也是我们更为需要的。”

零门槛入驻 杜绝“一分钱难倒英雄汉”

有创意,才有机会成长。而对大部分创客来说,“零门槛”才是机会。摆渡创新工场最大的吸引力就在于取消入驻门槛,公司注册、房租、水电、取暖……免费服务减轻了创业压力,“一分钱难倒

英雄汉”在这里也变成了不可能。

牛冠冲的蜘蛛机器人动作灵巧多样,还能水下作业,是工场内最受关注的项目之一。“一直想创业,房租水电一年加起来要十几万,承受不起。”在零门槛入驻的条件下,他开始了自己的创业梦,不但如此,他还打算在这里成立机器人的研发中心。

在刘春生看来,创意是否够“好”是接纳入驻创客的唯一条件。“尽最大努力,把创意变为现实。当创意通过实践形成产品,并具有产业化可能时,摆渡就会通过路演等方式,帮助创客争取各类金融支持。”他说。

80后创业者王莹,一直想创办生产中草药饮片的企业。有技术,没资金,让她一度想放弃创业的梦想。以怀疑的心态带着一份计划书来到摆渡,“没想到问题这么轻松就解决了”,王莹感慨,“通过路演最终我获得了3000万元的融资,我的创业梦终于能实现了。”

聚合资源 摆渡创客

组织沙龙、法律援助、财务指导、导师培训……摆渡创新工场提供的各种资源服务让许多像牛冠冲、王莹一样的创业者脱颖而出,也让越来越多的

扫一扫 欢迎关注 科技报创新工场 微信公众号

