

■创业故事

野兽科技：
跨上自行车，奔向新三板

文·本报记者 刘晓莹

创始人素描



野兽骑行CEO李刚

一年融了1个亿，还顺带减肥30斤。

去年的春天，李刚才刚刚开始创业，推出了第一款产品——野兽骑行App。今年春天，野兽骑行的战略级产品SpeedX智能自行车终于正式问世。在过去一年里，顶着资本寒冬和智能硬件低迷的双重压力，他带领野兽骑行完成了三次融资，累计金额1亿元人民币，估值达到4亿。

一年多以前的李刚还是个190斤的、身体虚弱的大胖子，甚至看不到每天辛苦工作的意义。几乎同时，野兽骑行的联合创始人高嘉阳，在连续通宵加班后突然面瘫。两个大男孩凑在一起，决心换一种活法——出来创业，做自己热爱的事情！

辞去工作，李刚和高嘉阳一起骑车环游海南和台湾，在海边的公路上骑行，感受风声、花鼓声和轮胎摩擦地面的声音。

“骑车满足了我们的全部幻想，为什么不为我们所热爱的做些事儿呢？”几个月后，便有了野兽骑行。

李刚说：“我们希望每个人骑上自行车都能像野兽一样，自由、释放、狂野的活着，感受每一次成就带来的心跳脉动。”

过去的一年，巨大的工作压力并没有让李刚继续“虚弱”下去，而是彻底彻底的“狂野”了一回，他带着野兽骑行，不仅闯出了一番天地，还成功甩肉30斤，成为一枚健康、帅气的创业公司CEO。

继野兽骑行App、SpeedForce智能码表之后，野兽科技在刚刚过去的三月，发布了首款智能自行车——SpeedX。

野兽骑行的创始人兼CEO李刚表示，目前产品已在京东众筹，4月底到5月份预计可以实现量产。

互联网+自行车的
无限可能

野兽骑行成立于2015年1月，是一家聚焦骑行运动的科技公司。“最开始我们通过野兽骑行App建设了一个骑行者社区，为骑行爱好者提供数据记录、骑行社区、骑行教练、游戏化竞技等功能。”李刚说，“App上线不到一年，活跃用户已超百万，用户累计骑行公里量已超800万公里。”

“我们还推出了SpeedForce，这是一款针对运动自行车的智能配件产品，可以将自行车变成智能自行车，自动记录分析骑行数据，并与野兽骑行者社区连通。”李刚说。

据他介绍，与传统的公司整车研发的做法不同，野兽骑行先从软件切入，通过配件和软件，实现自行车的智能化功能。在李刚看来，App和智能中控才是智能自行车的核心，因此通



徐小平笑称“这是除了玩具车之外最轻便的自行车”

过配件与软件，可以让任何自行车实现智能化功能。这也是野兽骑行选择智能中控系统作为重要布局初衷。

“传统自行车只能拥有客户，但是野兽能够通过App来连接用户，从而实现互动。”李刚承认从传统自行车转换用户很难，但品牌建立需要一定的时间，野兽比较有信心。

两瓶“矿泉水”与运
动自行车“大蛋糕”

3月10日，野兽骑行再获资本青睐，新动金鼎体育基金宣布对其完成3000万A+轮融资，资金将主要用于产品研发、供应链的完善，以及海外拓展。就在野兽科技宣布推出野兽碳纤维智能自行车SpeedX的新品发布会现场，徐小平身扛野兽骑行的自行车来出现，他笑称“这是除了玩具车之外最轻便的自行车”。

据介绍，SpeedX车架1180克，相当于两瓶550毫升的矿泉水，“对抗强度相当于兰博基尼”。

展望行业，运动自行车行业是一个体量巨大的市场。李刚表示，用常用的最大蛋糕理论来说，只有存在一块足够大的蛋糕，每个吃蛋糕

的人才能分到一份。在运动自行车行业，只要排名进入前十，年销售额都在百亿元以上。而一些新兴的公司如Canyon，也凭借其网络直销模式，取得快速增长。

而回看整个运动自行车市场，一方面人们的健康意识在起步，“过去五年属于跑步，接下来五年一定属于铁三，而自行车是其中关键一环”，另一方面，传统自行车行业较重模式和整个经济形势，导致原本强势的供应链及厂商寻找突破机会，已经“不再强势”；上半年的资本环境又让新人局者有了机会。

在一年内接受三轮融资之后，李刚也透露，野兽科技或许在今年年底登陆新三板。对于未来这块“大蛋糕”他充满信心。

我们的产品不是“一
锤子买卖”

李刚特别重视产品的体验。“功能不等于性能，性能不等于体验。为什么很多曾经辉煌一时的智能硬件，现在都销声匿迹了。因为过度宣传，让用户对产品期望过高，而产品体验一塌糊涂，致使产品变成了一锤子买卖，再无口碑传播，再无二次购买。”

他认为智能硬件产品应做到三点，实用+设计细节中体现的品味+相对的性价比。要在产品好用的基础上，带给用户惊喜并形成口碑传播。这样才能持久性的建立品牌，品牌一旦确立，便是企业巨大的护城河。

李刚告诉科技日报记者：“发布的三款碳纤维智能自行车车型包括山地车 mustang，公路车 leopard 以及 leopard pro，售价分别为 3999 元、7999 元和 14999 元。”他笑着说，比起同质量的其他品牌，“我们挣的都是良心利润”。

据他介绍，整车方案比之前的智能中控 SpeedForce 更加简洁，一样提供了GPS轨迹、速度、里程、踏频、高度、卡路里、天气等10项骑行数据自动记录，通过专业的分析提供可视化的骑行报告，让车友可以细致了解自己的骑行状况。

有了高性能碳纤维自行车+智能中控系统+最野的骑行者社区将会是野兽骑行研发的三条主线。李刚希望未来能让更多的人享受骑行的快乐和冲击力。

■创客说

清华大学数据科学研究院教育
指导委员会委员 吴甘沙创业者缺乏“极客精神”
问题出在哪

对比中美两国年轻人创新创业的特点，可以看出，近些年中国年轻人对于消费领域、商业模式创新等方面兴趣浓厚，而美国年轻人则对技术革新、解决难题情有独钟。清华大学数据科学研究院教育指导委员会委员吴甘沙表示，中国的科技创新领域，需要更多年轻人不再止步于“易得”的满足，以极客精神开疆拓土。以下整理自中国青年报对吴甘沙的专访。

有咨询公司发布过一项调查，将创新分为聚焦顾客、效率驱动、科技创新和工程创新四种。中国人最擅长的就是前两种，其实都属于模式创新。原因为以下这两点：第一，中国的互联网存在看不见的边界，国外的巨头不一定能进入，即使进入了也不一定做得好，这就存在模式创新的红利，甚至把国外的经验复制一下都可以快速发展起来，在此情况下选择模式创新是很自然的选择；第二，中国市场与世界市场不一样，年轻人很敏锐，对互联网市场有独特理解，通过模式创新可以较低的成本进入市场，这也促使模式创新受到人们的青睐。

我国的科学(工程)创新十分薄弱，科技创业的比例非常低，但近几年有所改变，尤其是O2O模式崩塌之后，有更多的投资人、创业者关注“硬科技”的创新。

我国有很多的年轻人具有“极客精神”。我们曾搞过科技工程大赛，前来参赛的学生有的只是高中、初中生，但是知识面特别宽，对某一领域非常热爱，而且钻研得已经非常深了，让人不能相信这只是个中学生。

但另一方面，具有“极客精神”的年轻人占整体的比例太小了。我认为教育存在问题。家长让孩子们从小就学画画、学音乐，却又不愿意让他们去学奥数、去竞赛，却又不愿意让孩子读理科。最后孩子长大了，不知道自己热爱什么。反观国外，家长是非常支持孩子寻找真正热爱的东西的，鼓励孩子们一直向高深处钻研。

此外，“极客精神”鼓励人们选择最有挑战的道路，通过奋斗实现目标。现在的年轻人太喜欢“容易获得”的满足了，缺乏直面挑战的精神。比如爱看电视，不爱看书；再比如玩游戏，倾向花钱买道具来获得满足感。

同时，我们的年轻人考虑未来不多。我希望年轻人有“以终为始”的态度，这也是“极客精神”的一部分。用未来的愿景去激励自己，想象未来是什么样子的，来考虑我现在需要做哪些突破，这应该成为年轻创业者的共同属性。

■资讯热搜

调查显示
台湾青年创业成功率约55.6%

据新华社 台湾知名人力资源服务商1111人力银行1日发布的《青年创业现状调查》显示，超过20%的台湾青年受访者表示有创业经历或正在筹备创业，而有创业经历的青年中，创业成功的比例约为55.6%。

根据这项于3月17日到3月30日之间针对该公司35岁以下会员进行的抽样调查，86%的青年表示“有创业意愿”，64.9%的人“有兴趣但还没行动”，8.1%表示“已创业”，6.5%“曾创业但失败”，而6.1%的受访者则表示已在“筹备中”。

至于为什么要选择创业，69.5%的受访者称是因为“想增加收入”，其次是“工时弹性自由”(52.5%)以及“个人兴趣爱好”(39.7%)。1111人力银行分析，这显示目前金钱因素仍是推动青年创业最主要动力，胜于兴趣或自我实现等因素。

1111人力银行副经理李大华表示，新人在竞争激烈的就业市场中，因为缺乏工作经验，起薪低、工时长、升迁慢。这种对职场新人不够友善的就业环境，使一些青年为提前突破职场僵局而萌生创业念头。

调查显示，有创业经历者设定的停损点平均为85万元新台币(约合17万元人民币)，但高达68.6%的受访者认为，如果投入资金逼近50万元新台币大关还没回本时，就会准备认赔退场，显示出青年创业者对资金的运用相对保守。

创业失败者认为失败的原因主要包括“客源不足或不稳定”(58.3%)，“地点选择不佳”(44.4%)与“合伙关系生变”(41.7%)等。

而一旦创业成功，每月的平均收入可达到41250元新台币，远高于受访青年创业前27059元新台币的月薪。与此同时，成功创业者每周平均工时仅为26小时，比法定工时少14小时，解决了创业之前工时长且缺乏弹性的问题。

李大华表示，多数创业成功者看似以较短的工作时间换来了较为优厚的收入，但论所花费的心神和承担的压力，绝对远胜一般的上班族，多数创业者可以说是工作和生活融为一体。

他建议，有意创业的青年在投入前应审慎评估，多了解兴趣专长，并充分做好事前规划与市场调查，从“利他”的角度充分为客户着想，尽量创造独特价值，才能有“一枝独秀”的可能。

(柳新勇 何自力)

■众创空间

创客大爆炸
从随意的“玩”到用心的“造”

文·本报记者 王怡

“创客大爆炸”北京办公室，门口的一棵圣诞树吸引了记者的目光：彩色纸卷组成的树叶和带轮子的底座，具有伸缩功能的树干和树枝，树叶的表面还装有LED灯带……

4月5日，“创客大爆炸”联合创始人李洪刚接受科技日报采访，他告诉记者，这棵会动的机械圣诞树，是圣诞节时办公室里的创客们准备的圣诞惊喜。“我后来告诉他们，这不

仅是送给大家的惊喜，还是一件可以众筹的东西，在圣诞节之前可以众筹一千棵！”李洪刚说。

在“创客大爆炸”的实验室，记者见到了很多让人脑洞大开的智能硬件产品，最初它们只是创客们随意摆弄的“玩意儿”，但在“创客大爆炸”，这些产品被用心打磨，在不久的将来或许就会出现你我的生活之中。

让没想法的有想法，让有想法的能实现

“创客大爆炸”是英特尔中国为响应“大众创业、万众创新”这一社会发展趋势成立的创客创新服务机构，它帮助合作伙伴一同建立发展众创空间，提供先进的开源硬件工具，支持创客创新项目的加速和众筹，实现创新项目与产业界的对接。

随着“大众创业、万众创新”的口号深入人心，创客的概念也逐渐被大众所了解。不过，在普通人眼中，成为一名创客似乎还是一件遥不可及的事情。作为“创客大爆炸”的两位创始人，李

大维和李洪刚都力图降低创新的门槛，让更多的人加入到创客的队伍中，实现真正的万众创新。

“创客运动激发了普通大众的创造潜能，我们现在做的就是帮助有想法的人来实现他的创意，没有想法的人通过创新课程产生想法。”李洪刚说，“‘创客大爆炸’为其提供从创新工具、创新课程再到项目加速和众筹的一系列服务。整个创造的过程将更多的围绕产品项目的塑造和以众筹为开端的市场化来进行，创新团队是通过迭代和实践来不断完善自身的。”

在“创客大爆炸”，记者见到了各式各样神奇的作品，如带有2000个LED灯珠的智能服装、咖啡机、小萝卜机器人、蜘蛛机器人等等。李洪刚告诉科技日报记者，这些作品的诞生都离不开开源智能硬件的普及。

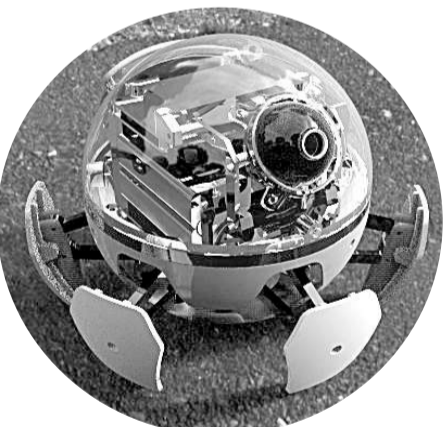
“为了让更多的人参与智能硬件创新，我们设计出一套开源智能硬件开发工具，我们叫它SmartNode。”对于用户来说，SmartNode(智慧节点)提供了一种类似脑图(思维导图)一样的设计方法，“让你把各种传感器、摄像头，甚至‘人脸识别’或是‘机器学习’的一个个‘节点’进行‘组装’，快速搭建智能硬件的原型，从而产生独特的作品。”李洪刚说，开源社区网站SmartNode也已经上线，类似的SmartNode模块已经有50多种，极大地满足了创客们各种创意需求。

记者在“创客大爆炸”实验室见到了一个即将进行众筹的蜘蛛机器人“XPider”。它身形小巧，和成人的拳头差不多大，像蜘蛛一样拥有六

蜘蛛机器人“XPider”，它可以进行人脸识别、室温监测、图像采集等众多任务，更酷的是，它是一个可以用SmartNode设计的机器人，用户完全可以自行定义属于他或她的“XPider”的思想和行为。

在更大的市场，因此“创客大爆炸”才会通过众筹这种模式帮助创客项目。”李洪刚说。

“创客大爆炸”为了可以激发更多的创客参与众筹，专门设计了创新冲刺工作坊，创客们在工



创新工具箱里总有你得心应手的工具

如此与众不同的众创空间与它的另一位创始人密不可分，作为“创客大爆炸”的另一位创始人，李大维在2010年创建了中国首个创客空间——新车间，开启了推广中国创客运动之路。李大维介绍，成立新车间完全是因为“好玩”，结果吸引到许多爱玩儿的创客。之后，李大维与英特尔合作创办了“创客大爆炸”，将注意力集中在智能硬件的生态发展。

在“创客大爆炸”，记者见到了各式各样神奇的作品，如带有2000个LED灯珠的智能服装、咖啡机、小萝卜机器人、蜘蛛机器人等等。李洪刚告诉科技日报记者，这些作品的诞生都离不开开源智能硬件的普及。

“为了让更多的人参与智能硬件创新，我们设计出一套开源智能硬件开发工具，我们叫它SmartNode。”对于用户来说，SmartNode(智慧节点)提供了一种类似脑图(思维导图)一样的设计方法，“让你把各种传感器、摄像头，甚至‘人脸识别’或是‘机器学习’的一个个‘节点’进行‘组装’，快速搭建智能硬件的原型，从而产生独特的作品。”李洪刚说，开源社区网站SmartNode也已经上线，类似的SmartNode模块已经有50多种，极大地满足了创客们各种创意需求。

记者在“创客大爆炸”实验室见到了一个即将进行众筹的蜘蛛机器人“XPider”。它身形小巧，和成人的拳头差不多大，像蜘蛛一样拥有六

作坊中用3到4周的时间进行产品创造和设计，用8周的时间为产品进行众筹准备。李洪刚认为，创新也可以是短跑，“创客大爆炸”要在短时间内帮助创客有效地整合多方的资源，实现创新。

条腿，圆圆的头上安装了一枚高清摄像头，身上还带有各种功能的传感器，可以进行人脸识别、室温监测、图像采集等众多任务，技术人员还给它设计了舞步，它的六只小脚会根据场景跳出各种舞蹈。更酷的是，它是一个可以用SmartNode设计的机器人，用户完全可以自行定义属于他或她的“XPider”的思想和行为。

李洪刚介绍，制作这个机器人的团队只有六个人，多数都还是在校的大学生，他们利用“创客大爆炸”提供的工具，在快速原型实验室制造出自己想要的作品。“现在这款已经是他们的第三次迭代的作品，能让他们在短时间内实现并提升作品与我们提供的创新工具和快速迭代的方法密不可分。”李洪刚说。

在“创客大爆炸”，创客们不仅可以找到得心应手的多种创新工具箱，还可以聆听激发创新思维的“创客起飞”课程，最终还可以体验一下为自己产品的众筹。

“创客大爆炸”研发出的创客工具、创客的教学课程已经推广至国内十几家众创空间，在自己培养创客的同时，也在协助其他众创空间为创客们提供专业的服务与指导。

李洪刚表示，未来“创客大爆炸”会将这些创新内容与更多的众创空间、大学的公开课，甚至通过网络进行分享，让更多人做出自己的成功项目，形成中国式的创新大爆炸。