

■创业故事

拉链互动：“男人装”的新做法

文·本报记者 刘晓莹

亲,我们一起来买件衣服——打开手机应用APP,借助LBS(基于位置的服务)技术,你能立即找到身边的量体裁衣工匠,提供上门的身体数据采集服务;借助3D扫描技术,一杯咖啡的时间,身体数据采集完成,你的衣服尺寸被上传云端,永久记录并可随时更新。同时,这些数据被瞬间传回到工厂,根据标准化流程,个性化定制一件满足用户需求的衣服。

由于生产工艺和效率的提高,你的这件“私人订制”第二天甚至几个小时就可以生产出来,并通过快速物流第一时间送到你手上。更妙的是,使用全新可穿戴智能面料制作的衣服,可以实时记录血压、血脂、心率、运动状况等健康数据,这些数据都会通过网络传递到终端,帮助你进行健康管理……

拉链互动告诉我们,这样的衣服,这样的购物体验并不遥远了。

买件称心如意的西服好难

“衣、食、住、行,‘衣’是头等大事,这是一个上万亿规模的大市场,可是却往往忽略了除了女人和孩子的另一个人群——男人。”拉链互动发起人吴巍告诉科技日报记者,“中国男人还是比较辛苦的,我们要让他们穿上称心如意的西服。”

2014年,六个来自各行各业的小伙伴相聚在一起,他们中五位男性,一位女性,此时的他们正在各个上市公司、大企业,以及主流媒体里担任着高管或其他重要角色。

工作不同的他们有着同样的直觉:创业的好时候来了。于是,几次讨论后,六个人决定出来创业。

发起人吴巍是原盛景网联咨询培训集团副总裁。他有着多年销售及市场运营管理经验,曾用5年时间将盛景网联16人销售团队发展至近300人,销售业绩从百万级提升到1个多亿,利润超3000万。

私人订制给自己一个惊喜

说干就干,2014年年底,六个小伙伴辞去原有工作,自掏腰包开始了创业。他们成立了北京拉链互动科技有限公司,由吴巍担任CEO,瞿文超、李佳喜、王增强、张峰、田颖作为联合创始人,在各自擅长的领域开始打拼。

拉链互动推出的第一款产品就是AND-wow。用户基于移动应用和PC网站,只需轻动指尖,即可享受专业量体师上门量体,获取专业建议,定制个人专属服装。

“AND是a new day的英文首字母缩写,wow是收到惊喜时发出的惊叹声,我们希望在拉链互动,男士可以收到一件和自己的诉求百分之百吻合的西服,每天穿上它,都会有一种惊喜

的感觉。”瞿文超说。

在AND wow 3D定制系统中,用户还可以看到不同面料、不同颜色、不同花色呈现出的西服是什么感觉,还可以自由选择有没有兜盖,走线是直纹还是斜纹,领子是翻领还是立领……

“我们在网上还建立了近20家线下体验馆,用户可以来线下实体店体验全羊毛与羊绒材质的区别,感受源自世界顶级品牌设计的本土优化,看看不同工艺的西服穿在自己身上有什么不一样的感觉。”吴巍说。

2015年,拉链互动完成了股权投资加创新型业务众筹近千万融资,吴巍告诉记者,2016年预计将全国门店数量扩展至百家。



“衣、食、住、行,‘衣’是头等大事,这是一个上万亿规模的大市场,可是却往往忽略了除了女人和孩子的另一个人群——男人。中国男人还是比较辛苦的,我们要让他们穿上称心如意的西服。”

C2B让成衣价格“二折起”

“个性化制造”已经不是什么时髦的词汇了,但是吴巍觉得在服装领域,这方面还有许多工作可以做。

“当你小批量生产一款汽车发动机的时候,这个造价就会很高,但是如今中国的服装业上下游工业链已经非常成熟,比如客户提出一种面料的需求,我们就会在供应商那里找到现成的,此时大批量进货和小批量进货的价格差的就不会像发动机那样多了。”

而与有效控制成本相对应的,是成衣品牌的库存压力。吴巍说:“事实上我们每买一件衣服,成衣品牌店就会对应三件不同尺寸的库存,每年,品牌店会打折促销正是为了释放工厂库存,因为这是非常高的成本。”

“拉链互动采用C2B的模式,从消费者的需求出发,这样就不再有大量的库存积压,加之减

去成衣品牌层层代理、进货的渠道费用,就可以有效降低成本不会有大幅度的提升,还极大地响应了用户的个性化需求。”吴巍说。

据他介绍,品牌西装从工厂到商场,需要经历漫长的中间环节,售价与成本比大致在7-10倍,商场7000元左右的品牌西服,实际生产成本仅在千元左右,“服80%的费用都花在了各级经销商、商场租金、品牌宣传费用上。而拉链互动的C2B模式可以将这些费用全部节省下来。同样千元以上制造成本,品牌西服商场售价7000元左右,在拉链互动仅需一两千。”

“这不仅对消费者个人来说是一件受益的事情,对整个社会也是一种节约。”吴巍说,“大量的成衣库存都是化纤与棉制成的,这些也是石油和农业资源。如果能将社会需求与生产对接起来,个性化生产、智能制造,就可以节省不必要的浪费。”

未来属于个性化需求

“金顶奖”的刘薇作为战略设计顾问。

“基于位置的移动终端可以帮助用户很快找到附近的工匠提供上门量体裁衣服务,同时这些身体数据会被记入云端,下次再想买衣服,只要距离上次量体没有太大的体型变化,便可以直接调用数据进行生产。”瞿文超说。

对于未来,这支年轻的创业团队还有许多想做的事。“我们想要对接服装产业上下游的合作伙伴资源,毕竟以互联网方式来改造一个产业,远远不是凭一己之力就能够完成的,尤其还是一家初创阶段的公司,如何让更多的人‘共同相信’是隐形的推动力。”吴巍说。

■众创空间

北大创业孵化营和“大牛”们一起拼

文·本报记者 王怡

步入地处中关村的“北大创业孵化营”,在千余平方米的办公区内,近百个工位上已经坐满创业者。他们有的在围坐讨论,有的在电脑前埋头苦干,有的在凝神思考……

“没有人强迫你加班、熬夜,但看到其他优秀团队都在拼命,创业者自己的奋斗精神

自然就被唤醒。在这样的氛围里,每个人都不敢懈怠。”

北大科技园副总裁、北大孵化器总经理王国成告诉科技日报记者,孵化营里的很多创业者都有很强的专业背景,但每一个人都很拼,这里的创业氛围就是这样形成的。

培育创业社交文化

2014年10月底,北大创业孵化营在北大科技园南区揭幕,其建立初衷是北大科技园探索新形势下国家级科技园发展新模式的实践载体,专注于创新型孵化器建设。

自2014年12月首次开营,北大创业孵化营目前已经进行到第三期,被选中的创业团队需要通过层层选拔,过五关斩六将,最终获得在这里为期6个月的创业“孵化”机会,在孵化中的项目多数是时下热门的“互联网+”行业、电子信息和大数据领域的技术创新型企业。

这个坐落在中关村西区方正国际大厦6层的众创空间是北京市众多孵化器的其中一家。“北大科技园是国家级科技企业孵化器,为创业者打造了北大创业孵化营、北大创业家俱乐部、创业大学堂、企业百家行等,同时提供实验室及分析测试、科研成果工程化及产业化系统服务,形成了以科研为基础的创业服务体系和技术为核心的创新服务体系。”王国成说。

免费的核心区办公环境,优良的软硬件设施,

为“大牛”提供高效对接

作为北大创业孵化营第一期的项目,“易快报”在孵化期间获得了由明势资本与极客帮合投的1300万人民币Pre-A轮融资。这款基于移动互联网的企业报销APP创造了国内SaaS(Software-as-a-Service软件即服务)领域在产品上线前完成融资额最高纪录,产品还未上线已进行了两轮融资,估值达到1个亿。

这样的成绩,创业团队是如何做到的?

“易快报”的创始人马春奎介绍,在进入北大创业孵化营之前,自己就已经开始对这个项目进行筹备。此前,他曾在国内知名软件服务商用友软件工作了10年,最终做到了用友软件中型企业客户服务事业部总经理,因此积累了很多为企业客户服务的经验。



“易快报”在进入北大创业孵化营之后,不仅获得了多方面的创业咨询,还意外收获了创业队友。在研发过程中,“易快报”一直想要植入票据信息识别采集技术,但却没有找到合适的技术人员。

“我们需要的是做‘精’,因此我们要找到图像识别专业人才。”马春奎说,在他们入营不久,就遇到了另一支专注于图像识别研发的团队,两人一拍即合。

在北大创业孵化营中,还隐藏着不少曾经的业界大咖。可以精准预测雾霾的佳格大数据云平台,其两位创始人是美国NASA国家实验室研究科学家张弓和美国能源部国家实验室研究科学家王蕴刚。这两位科学家辞去美国的工作回

国创业,搭建的环境数据智能云平台,包含了针对空间环境数据特定优化的数据采集、分析、发布与可视化多个模块,能够实现植入票据信息等多类型数据的实时监测和关键环境变量的预报预测。2015年底,北京城的几次严重雾霾,佳格大数据都预测得十分精准。

北大创业孵化营还会定期举行针对各个行业的沙龙和论坛,邀请行业内人士为创业者授课,拓展创业者的眼界。拥有如此丰富活动和资源的众创空间自然受到很多创业者的欢迎。在采访中,北大创业孵化营的工作人员告诉记者,在今年3月毕业的第二期孵化营中,已经有80%的团队获得融资,累计投资金额超过一亿元人民币,多数团队也逐步实现产品上线运营。

王国成介绍,作为众创空间不仅要考虑孵化

出了孵化营还是“一家人”

创业项目,也要关注创业者的素质培养。

“孵化器的核心竞争力是人才。对此,北大创业孵化营力争将每项服务进行标准化,包括我们自己的专业团队,这样才能保证为创业者提供专业化的服务。”王国成说。

为创业者提供丰富的活动和专业化服务,都有成本,众创空间同样需要有让自己活下去的盈利模式。对此,王国成表示,北大创业孵化营将盈利看得更长远,只有伴随着创业公司的发展,孵化营才能不断从中获得更多价值。

“有的营员曾跟我抱怨,一期六个月的入驻时间太短,‘还没待够’。”王国成说,“我们向创业者保证,他们出营后,北大科技园依托各地分园项目还将提供全国范围内的落地服务。同时,出营团队将长期享受北大创业家俱乐部相关会员服务。这也是我们打造创业服务链的一大特色。”

■创客说



创客总部合伙人陈荣根

孵化器那么多 哪一家才是你的菜?

忽如一夜春风来,孵化器们遍地开。有数据显示,仅2015一年,国内就新增了4000多家,是过去26年的总和。

这带给创业者更多选择的同时却也给他们造成了困扰,出现了“选择困难症”。那么,如何才能茫茫孵化器中筛选出真正适合自己的那个?

创客总部合伙人陈荣根认为,在中国,目前有4种孵化器。第一种,只负责提供办公空间以及相关配套设施,许多虽然也自称孵化器,但其实是联合办公区,本质而言扮演的是二房东的角色,有孵化器其“名”而无孵化器其“实”。陈荣根表示,这类“孵化器”比较适合已经过了孵化阶段、项目发展逐渐步入正轨、无需太多孵化服务的创业项目。

第二种,除了提供物理办公环境,还对接诸如公司注册、商标申请、记账、报税等第三方服务机构,让创业项目能将更多时间和精力聚焦在自身业务上。不过,除了这些,孵化器和创业项目之间的关系比较游离,不再提供其它深层服务。陈荣根表示,第二类孵化器免去了创业者在办理各种证照手续上的许多烦恼,消除了业务之外的各种障碍,不过,很难在其它更重要的层面为创业者提供帮助。

第三种,在第二种提供的办公空间和第三方服务的基础上,提供更加深入的产业链服务,比如创业辅导、业务对接、资金支持等等,其中比较具有代表性的如创客总部。事实上,对于这类孵化器而言,物理办公设施在其价值组成中的占比已经很小,孵化器的核心作用体现在了深层“增值服务”上,促进创业者的能力提升和业务发展。

值得一提的是,“增值服务”的概念是中关村科技园区首次提出的,也是其倡导的“创新型孵化器”与传统孵化器的核心区隔点。在经济转型的大背景下,这种推崇软实力的观念,无疑将对我国创新、创业事业有着积极而深远的意义。

第四种,并不提供硬件空间,却有专业的“增值服务”支持,比如联想之星,通过优质的创业课程以及创业活动为创业者提供辅导,建立人脉,对接资源,并选择合适的项目直接投资。

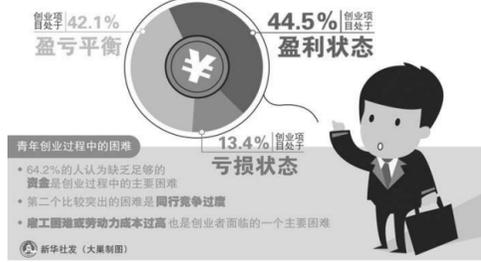
陈荣根表示,创业者最好结合自身创业项目所处的阶段选择孵化器,以便项目的发展提供更多保障。优质的孵化器能够为创业项目提供极为优厚的附加价值,依然是稀缺资源。比如创客总部,新团队需要提前申请,经过审核方可入驻。为了成功得到入驻机会,每个项目都要“过五关斩六将”。

就孵化器而言,陈荣根建议,处于初创期的创业者最好选择增值服务比较完善的第三类和第四类孵化器,能帮助创业者少走弯路,更好地度过最无助和最弱小的阶段。(稿件来源:财经网)

■资讯热搜

劳科所报告:青年创业者四成项目盈利

人力资源和社会保障部劳动科学研究所4月12日发布的《中国青年创业现状报告》显示



4月12日,人力资源和社会保障部劳动科学研究所与宣信公司联合发布了《中国青年创业现状报告》(以下简称“报告”)。报告显示,44.5%的创业项目目前处于盈利状态,创业资金是青年创业者面临的最为突出的问题,资金短缺、融资困难成为影响青年创业的首要障碍。

据经济参考报报道,为准确了解青年创业的实际状况,人力资源社会保障部劳动科学研究所联合宣信公司,于2015年在全国部分省开展了中国青年创业现状调查,在全国选取有代表性的7省20市对青年创业者的创业状况进行较为全面的了解。

调查发现,主动型创业占多数,青年创业者由于就业困难(18.8%)被动创业的比例较低,说明鼓励创业的政策效应已经在一定范围内有所显现。创业带动就业倍增作用明显,平均每个创业项目吸纳就业约8.4人,由于青年创业多处于初期,10人以下规模占到了80.5%。

从实际盈利情况来看,44.5%的创业项目目前处于盈利状态,42.2%的项目盈亏平衡,另外还有13.4%的项目处于亏损状态。分成立时间来看,盈利比重最高的是成立5-10年的企业/项目(52.2%),而成立1年以下的盈利比重最低(38.7%),亏损比重最高(13.4%)。

报告同时指出,创业资金是青年创业者面临的最为突出的问题,资金短缺、融资困难成为影响青年创业的首要障碍。

事实上,六成青年创业者没有贷款,不需要和难获得的比重各半。创业初始资金在10万元以下的占六成,主要源于自有资金和他人(含家庭)资助。

报告建议加强对青年创业的融资支持。一是努力构建政府投入专项资金、市场引入风投资金、政策扶持小额融资的多渠道创业资金投入机制,帮助青年创业者多方筹集资金;二是放宽创业担保贷款条件,创新反担保措施,增强青年创业者融资贷款的可获性,适当延长创业担保贷款期限,有条件的地区可扩大扶持范围;三是搭建优质项目与风投公司、银行等金融机构的对接平台,不断探索基于诚信体系的金融服务模式。61.9%的创业者没有获得贷款支持。