

■ 创业故事



把“在行”剥开给你看

——听姬十三讲知识共享

文·本报记者 张盖伦

从去年11月以来,在京工作的曹宇勃已通过“在行”约见过5位“达人”。

大多数约见都围绕自己的工作需求展开。他花上300到500元不等,用一个小时或更长的时间,向行家请教怎么开一所培训学校,怎么做在线教育运营,或者怎么在最短的时间内找到自己想要的人。

“你想要牛,就得跟牛人在一起。”曹宇勃觉得

自己身边没有牛人,而“在行”给了他一个和牛人近距离接触的渠道。“想看看他们的脑回路是怎样的,感受一下这些CEO或者总监级别的气场。”

曹宇勃或许感谢姬十三。他是果壳网创始人兼CEO,也是“在行”的创始人。姬十三看到,分享经济时代下,知识和技能的分享,同样可以做成一门很大的生意。

打响知识分享经济的头炮

姬十三觉得,自己的初心一直没有变过。从“果壳”到“慕课学院”再到“在行”,都是围绕知识“做文章”。“果壳在做知识分享,慕课学院专注知识学习,而“在行”提供知识服务。”

在行是一个主打经验交流的O2O平台。你有经验,我有疑问,若需求配对,那我就付费,请你答疑。“在行”要改变传统的“依靠人情”的求助模式,给那些迷茫困惑的人一个简单直接的问题解决方式——找到对的人,去问。

“所有的相遇都是久别重逢”。创业念头也是如此,那是一颗埋在心里的种子,在合适的条件之下,便破土萌芽。

三年前,为了果壳慕课学院的项目,姬十三

所有时髦的元素“在行”都有

一年半之后,再度听到这个问题,姬十三微微蹙眉之后,露出释然微笑:“提出这些质疑的人,不太在行。”

互联网正在发生变化。消费升级,分享经济,定制化服务,个性化需求……这些热腾腾的概念,都能在“在行”身上得到体现。“过去人们消费,注重性价比;但是现在,人们越来越愿意为品牌、为个性、为高质量的服务买单。”

“在行”满足的是知识领域的“定制化需求”。这是一种新鲜的尝试。姬十三觉得,不能用简单眼光来评价“在行”的商业逻辑。

比如,说使用“在行”是一种低频行为,姬十三就不同意。“在行”提供各种各样的知识服务:

去清华大学宿舍做调研。他发现,这些中国最优秀学府里的大学生,依然不知道人生的路究竟该怎么走。那些公共知识,并不能成为个性化人生选择的指南。因此才有“听过许多道理,依然过不好这一生”的感悟。

2014年,当共享经济的大潮席卷衣食住行等实体领域后,姬十三觉得,解决问题的时候到了。同年9月,姬十三在果壳内部提出了做“在行”的想法。他撰文回忆,当时曾遭受了各种质疑:这件事太难了,低频、非标,很难把控过程,完全不符合所谓O2O的各种原则;根本没人做过,能做成吗……

职场指南,心理咨询,法律援助,婚礼定制,旅行安排……平台上,还活跃着大牌发型师、资深造型师和美妆达人,他们随时等待召唤,来做一次你的私人时尚顾问。“一种类型的服务,它的使用可能是低频的;但是这么多服务加在一起,就会引发中高频的消费行为。”

至于经验传输这事难以标准化,在姬十三看来,它不是问题,而反而恰恰是机会。“所有标准化的东西已经被别人做完了。近两年出现的大多互联网产品,都是非标准化的;这也是未来最可能出现消费升级的地方。”姬十三捧着水杯,笃定地强调,“非标是未来的机会。”



姬十三,果壳网创始人兼CEO,“在行”创始人。从“果壳”到“慕课学院”再到“在行”,他的初心一直没有变过,都是在围绕知识“做文章”。

■ 众创空间

DRC创亿梦工厂

帮设计师创业,为创业者设计

文·本报记者 操秀英

“我们的定位是帮助设计师创业,帮助创业者设计。”一年前,北京DRC创亿梦工厂凭借这一独特的定位,成为北京市科委首批授牌众创空

间之一。一年后,这个以基金作为发力点,集设计、研发、融资、孵化、运营、推广为一体的全产业链平台,正在服务着设计师和创业者们。

“出身名门”

“创亿梦工厂”所依托的北京DRC工业设计创意产业基地(以下简称“DRC基地”),是国内首家以设计为名的产业基地,在设计圈名头不小。

2005年,北京市科委与西城区政府利用废旧厂房共建,围绕设计资源体、技术资源体、服务资源体3个体系,建立了DRC基地。这里是中国首家工业设计创意产业基地、国家中小企业公共服务中心平台、北京首批十个文化创意产业集聚区,更是中国设计红星奖、北京“设计之都”、北京国际设计周的策源地。

做事“专一”

与其他众创空间相比,创亿梦工厂的优势就在于“专一”。

创亿梦工厂入驻的公司,百分之百都是设计类和科技类的公司。目前所有注册的公司当中,60%是工业设计公司,40%是科技和其他的设计公司。

“我们也在不断地更换这些设计公司,这个资源协作平台是一个内部循环,所有的公司并非竞争关系,而是一个链接和衔接的关系。”于金东

希望这里的创业者可以形成一个良性循环。

“尽管也会与其他APP开发、网站开发公司签署合作协议,最终目的也是帮助更多人入驻的企业进行设计。”于金东说,“帮助他们转型和进行外观的美观重塑,这也是我们跟别的创客空间不一样的东西。”

于金东表示,设计人才的培养和设计类企业的孵化是DRC基地从创办伊始就坚持做的事

情,包括与美国阿森特艺术中心设计学院、意大利米兰理工大学设计学院等院校合作,为创业者提供设计培训服务。

搭建科技平台也是他们一直在做的事情。“目前我们有3D打印平台、快速印刷平台、4K高

笼络资本

“除了原有的培训、平台外,创亿梦工场增加的主要是基金这一块。”于金东说。

与文化企业、科技企业相比,设计公司的知识产权归属一直没有得到法律等多重力量的明确保障。大多设计公司都是提供设计服务即完成客户的委托开发,通常服务完之后,知识产权就转移到商品即客户身上了。同时,初期设计公司大多只有几个人,属于典型的轻资产公司,所以风控和银行的融资渠道都不通畅。

DRC总经理王果儿就曾表示,以往谈及与资本对接,设计公司大多不敢想,有些是自觉不成熟。即使是出现了视觉中国这样的上市企业,它也是完全不同于传统的设计服务公司,其实是一家互联网企业。

因而,基金成为DRC创亿梦工厂新的发力点。“我们成立了一只基金,由北京市科委投1600万作为引导资金,剩下的自己募集,总体量约在5亿左右,目前我们已经遴选出5家公司准备投资。”于金东说。

这只瞪羚红股权投资基金,由北京市科委工业设计促进中心与中关村瞪羚投资基金管理公司联合发起设立,与天禄天使投资基金形成接

涉及复杂人的复杂行为

非标是未来的机会。但把非标的产品控制好,很难。

“我们的优势或许在于,一开始就估计到了做这件事情的难度。”2014年9月立项,2015年4月份在行App正式上线。这期间,团队做了大量测试,来理顺流程。

“在行”是第一款让两个陌生人在线下进行深度聊天的App。人是不可控的,聊天内容也是不可控的;行家会有小情绪和小脾气,学员也可能有小任性和小矫情。“在行”要和人大打交道,涉及到复杂人的复杂行为,姬十三知道,这事一定是复杂的。

“连文案怎么写,照片怎么呈现,我们都费了很大力气。”“在行”上,行家照片风格一致,有调性有质感;而关于行家的文案,也让人看得蠢蠢欲动,似乎下单就能离美好生活更进一步。

“在行”团队要对行家提交的话题进行审核确认;然后引导行家上线,帮助行家撰写文案、拍摄照片;让他们熟悉“在行”流程;再鼓励他们持

这是一个变动的生态系统

“在行”的平台上,有行家在进来,也有行家在少量流失。

齐星(化名)是“在行”的首批行家之一,但现在她已经不怎么打开“在行”了。

“对我来说,申请成为‘行家’,也是运营个人品牌的一种方式。”齐星怀着自己的目标上了“在行”,也确实遇到过一些有意思学员。

后来,齐星的个人需求也在变动——她不再需要进行自我营销,她的新工作也步入了繁忙期。齐星渐渐淡出“在行”。

“任何平台上,只要有新用户进来,用户的流失就不可怕。做“在行”最有趣的地方在于,随着它的进程变化,内里的生态也会发生变化。”姬十三说,一开始,“在行”用户质量很高,来的行家也不图钱;往后发展,愿意体验这种新型交谈方式

的人越来越多,而行家可能也开始看重收益。从

“1到100”的过程中,“在行”这个生态系统会成长、会流动、会变化。有些行家对学员要求高,有些则没要求;“在行”要做的,就是更精准地进行需求匹配,“这要持续改进”。

有人说,作为一个互联网项目,在行发展得不够快。但姬十三不这么看,他满意目前的发展节奏:“商业模式创新的项目,本来就需要教育用户。摆在我们面前的,是长期工作。在行是一个提供知识服务的社区,如果它快速爆发式扩张,那反而是有问题的。”现在,“在行”进入了九座城市,开通了远程语音功能,活跃着8000余个各个领域的行家。

姬十三说,要有耐心。至少现在,“在行”已经是行业领跑者,先发优势明显,“对于同行竞争,目前我们没什么担心的。”

创新创业的基础是强大的身心健康。借助清华H+Lab里最先进的云计算、大数据技术、生物和神经科学等技术设备,能有效测量、追踪、关怀、保障和提升创业者的主观幸福感。

“从创业中感受到幸福,才会用心去做一件事。”刘一锋认为,要想保持不断的创业激情,就必须关注自己的幸福指数。除了科学层面的客观分析,创业团队还需要专业的心理辅导课程,懂得如何疏解自己的压力。

与其他创业团队人才结构相比,“八度阳光”是货真价实的小鲜肉,平均年龄20岁。核心成员均来自清华大学在校生,其中省状元28名,都是兼职创业。

贴着省状元的标签,考进人才济济的清华学府,一跃来到从零起步的创业公司。刘一锋笑称,小伙伴们都会在心理上产生落差。通过积极心理学的正确引导,让他们敢于面对创业路上的一切暴风骤雨。随时都能收拾好心情,整装出发。

在“八度阳光”的创业辞典里,提升幸福感,不只是创业者,还有科技产品的所有使用者。“积极心理学所研究的幸福感,最大的帮助就是乐观、积极的去做一件事情。然后再把这份幸福感投入到产品、技术的研发中,最终的目的是让所有人感受到幸福。”刘一锋说。

“世界最幸福的房子”——清华大学幸福科技实验室(简称“清华H+Lab”)近日成立,这里迎来了一大批全球最优秀的幸福科技创业者,“八度阳光”就选择在这里继续孵化他们关于幸福的创业梦想。

清华H+Lab联合主席、清华大学心理系主任彭凯平说:“创业成功需要激情、创意和支持。积极心理学发现,幸福是产生这三个要素最好的路径和方法。”这句话恰恰也印证了刘一锋的创业之路。年仅21岁,却已经成功创业两次。

拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。“大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

■ 创客说



北京八度阳光科技有限公司
总裁 刘一锋

带上“幸福”去创业

文·本报记者 朱丽

有人说,创业的道路上最难的是融资,而投资者看中的则是团队创始人。那么问题来了,什么人能更好的获得投资者青睐?除了“CEO”所应具备的一切标签,“八度阳光”创始人刘一锋说,带上“幸福”去创业,自己感受到幸福,才会让自己的产品更有“温度”,吸引到伯乐。

“世界最幸福的房子”——清华大学幸福科技实验室(简称“清华H+Lab”)近日成立,这里迎来了一大批全球最优秀的幸福科技创业者,“八度阳光”就选择在这里继续孵化他们关于幸福的创业梦想。

清华H+Lab联合主席、清华大学心理系主任彭凯平说:“创业成功需要激情、创意和支持。积极心理学发现,幸福是产生这三个要素最好的路径和方法。”这句话恰恰也印证了刘一锋的创业之路。年仅21岁,却已经成功创业两次。

拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。“大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

■ 资讯热搜

中韩创新创业园落户成都高新区

4月19日,成都高新区管委会、成都高新区财政局分别与韩国最大风险投资机构——韩国投资伙伴株式会社(Korea Investment Partners,简称“KIP”)在成都蓉蓉国际广场签署《战略合作协议》和《中韩创新创业基金合作协议》,合资设立5亿元人民币的创新创业投资基金,并优先投资四川省内数字娱乐及游戏、互联网、生物医药、人工智能、消费升级等领域的项目。

据成都日报报道,签约仪式上,成都高新区首次对外宣布,中韩创新创业园选址确定于成都蓉蓉国际广场,共同推动中韩创新创业园建设,推进成都国家自主创新示范区与韩国在创新创业领域的合作。

根据协议,KIP将在成都高新区引导基金的支持与协助下,在中国西部地区设立第一支5亿人民币规模的美元与人民币双币创新创业基金,并落户在成都高新区。

KIP总裁白丽瑛表示:“未来,KIP将挖掘成都乃至中国中西部地区的本土创新创业企业资源,利用KIP丰富的投资和管理经验为其在全球市场的发展提供支持,更多地参与中国的‘大众创业’和‘万众创新’,积极支持中韩创新创业园的建设。”

KIP(中国)首席代表唐景煜说:“我们一般不会投资太早期的企业,在项目与管理团队方面,我们更看重管理团队的素质。”他表示,在投资的退出通道方面,既有通过IPO方式退出的,包括在中国大陆IPO,在香港地区IPO,还可以在韩国IPO。目前中国企业去韩国IPO的不多,可能与过去韩国投资机构在中国的投资不足,中国企业不了解韩国的资本市场,不容易融入韩国的资本市场有关,但相信随着今后韩资在中国投资的增加,这样的现象会有所改变。

成都高新区将为包括KIP在内的韩国企业提供良好的投资环境,为其在成都高新区的发展提供相关配套服务与政策支持。

去年10月底,中韩两国达成了在成都建设中韩创新创业园的合作意向。签约仪式上,成都高新区首次对外宣布,中韩创新创业园选址确定于成都蓉蓉国际广场,标志着双方的合作得到进一步深化。“韩国投资伙伴株式会社是中韩创新创业园迎来的首个韩国投资机构,对进一步推动中韩创新创业园建设具有重要意义。”成都高新区相关负责人表示,目前中韩创新创业园项目有序推进,已有多家韩国创新创业项目正在实质性洽谈中。《战略合作协议》明确,KIP将就中韩创新创业园的发展规划及园区服务向成都高新区提供咨询及建议,积极向韩国企业推介成都高新区,努力引进韩国的资金、技术、设备和人才投入。此外,还将在成都高新区设立韩国投资伙伴西部总部。成都高新区管委会将与KIP成立联合工作小组,共同推动相关工作实施。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。

“拿到天使投资那年他19岁,开始太阳能充电研究时他14岁。作为资深创业者,刘一锋认为,创业过程亟须一些积极的心理指导。”大企业更容易获取资源,拿到订单,小企业要从‘0’到‘1’,是一个压力很大的过程。”对于硬件创业者而言,从“做出来”,到“卖出去”,刘一锋坦言,内心的煎熬很难说清。