

■周一有约

文·马晓成

告别城市的喧嚣,把青春的汗水浇灌到黑土地上,在刘易辰心中,广袤无垠的黑土地和绿油油的农田,一直有他的根。

2010年7月,刚刚结束两年支教生活,刘易辰从佳木斯大学毕业,作为“三支一扶”考核优秀的大学生,成为佳木斯市东山区建国镇建村村的一名大学生“村官”。

“大学生学的东西在农村可不见得有用!细皮嫩肉的能种好庄稼吗?”村民们的质疑和怀疑,一度让刘易辰十分惶恐,失落和无助压在他的心头。

是灰溜溜地卷铺盖走人,还是做出一番事业让村民信服,刘易辰选择了后者。他从走家串户开始,深入到田间地头,从家长里短到乡村发展,从邻里纠纷到干群关系,从家庭收入到惠民政策……慢慢的,“细皮嫩肉”的大学生“村官”,变成了乡里乡亲的知心人,刘易辰用坚

刘易辰:愿做青年致富“领头雁”

实的脚步,垒起了村民的信任。2012年,佳木斯市召开大学生“村官”会议,“支持村官创业带领农民致富增收”的会议精神,让刘易辰受到启发。

他开始着手建设了一片蔬菜大棚,然而,当年春天的一场大风无情地卷走了棚膜,几乎也撕碎了他创业的豪情壮志。接着他又开始香瓜种植项目,可是市场受到了外来香瓜的冲击,价格持续走低,成本回收成了泡影。

刘易辰冷静了下来,找到失败的原因:盲目上项目,先期调查少,光有一腔热情,却没有专业知识!在调查分析市场行情后,最终他选择了投入成本少、市场风险小、技术简单易学的菇娘种植作为自己的创业项目。

除了通过书本、互联网自学种植技术外,他还想方设法邀请到郊区菇娘种植大户和他一起

创业。这次,他种植的2亩菇娘上市后净赚1.1万元,每亩收益达到5500元。

创业初见成效,刘易辰又开始想着乡亲们的事了。他开始把目光放在了组织化生产、集约化经营上。2013年,他和10名种植大户共同成立了果蔬专业合作社,并吸引有创业愿望的农村青年加入。由于走优质高端商品路线,所有果蔬都是按标准种植,加上用心的包装,尽管价格比普通果蔬高出几倍,但市场销售还是供不应求。

经过多次市场调查,刘易辰发现,有机食品价格走俏,而资源又十分匮乏。2015年,果蔬合作社与一家水稻合作社联合开发绿色、有机水稻种植项目。

“去年我们合作社销售额已经超过了800万元,许多乡亲的钱包也跟着‘鼓’了!”刘易辰说。为发挥品牌效益带动农民致富,刘易辰又开

始探索“合作社+农户+互联网”这一新模式。

凭着良好的信誉、过硬的产品质量、完善的销售体系和优质的售后服务,合作社成了架在农民、农产品和互联网市场间的桥梁,形成了“合作社围着市场转,农民围着合作社干”的产业化发展格局。

如今,合作社拥有产品供应散户千余户,多个农业生态基地和采摘园区,直接带动当地千余人就业,刘易辰也因此被称为青年致富“领头雁”。

授之以鱼不如授之以渔。在合作社走上正轨后,刘易辰开始帮助和指导有创业意愿的青年创业。

“有些人做项目都是看人家挣钱,马上就做,就算跟风也要有创造性的模仿;不能一味等、靠、要,更不能空想……”他经常会站在创业者的角度,帮助他们思考创业思路,对项目提出建议。

“我愿意把我的经验分享给别人,让创业者少走些弯路。”刘易辰说。(新华社)

■人物点击

韦斯特曼: 创虚拟现实浸入时间世界纪录



2016年是虚拟现实元年,各种虚拟现实头盔和内容开始呈现出爆发态势。据报道,全世界第一个虚拟现实浸入时间的吉尼斯世界纪录已经诞生,一位电影圈人士连续佩戴头盔,在虚拟现实世界中生活了25小时2分钟。创造这一吉尼斯纪录的是电影制作人韦斯特曼。

韦斯特曼选择的工具是HTC公司的Vive头盔。对于一些游戏玩家来说,连续玩虚拟现实游戏很长时间,并不算是一个艰难的挑战。不过,韦斯特曼在创造纪录的过程中,使用的不是游戏而是一个虚拟现实绘画工具“Tilt Brush”。

在整个25小时时间里,韦斯特曼手持游戏控制器,做出持续交互性的动作,在虚拟现实世界中创作作品。这一过程并不一帆风顺,到了第17个小时,韦斯特曼出现了一点眩晕的症状,并且开始呕吐。另外在绘画过程中,韦斯特曼并未进入卫生间,采取了非常规的小便方式。

到了第21小时,韦斯特曼开始思绪不清,胡言乱语(甚至说出“我不知道自己在哪儿”),不过他还继续可以晃动控制器作画。

在整个25小时期间,韦斯特曼的其他助手和制片人通过监视器对他个人和虚拟现实的绘画作品进行了观察,据悉并未能够创作出有意义的作品。

据分析,虚拟现实仍然是一个比较崭新的领域,神经网络学家、心理学家未来或许会研究人们在长时间使用虚拟现实之后出现的一些生理和心理的变化。

吴毅: 投身互联网金融创业大潮



5月4日下午,腾讯宣布微信支付总经理吴毅因个人原因将离职。晚些时候,互联网金融平台分期乐宣布,将任命吴毅为分期乐集团总裁,负责公司全面管理。

分期乐表示,这是一个长达两年的漫长邀约,吴毅拥有丰富的产品、业务及管理经验。

吴毅2007年入职腾讯,历任财付通副经理和微信支付首任总经理,拥有丰富的产品、业务及管理经验,打造了多个亿级用户的产品。2012年,吴毅作为第一负责人启动了微信支付项目并在次年推动微信支付上线;2014年1月,微信支付推出微信红包,成为移动支付现象级产品。2015年,微信支付绑卡用户超过3亿人,2016年微信支付正式开始发展海外市场,港台以及日、韩、东南亚等多个国家越来越多商户接入微信支付。

吴毅表示,“互联网金融是一个万亿级市场,蚂蚁金服刚刚获得45亿美元的B轮融资,分期乐是国内创业公司中少见的未来能够对标蚂蚁金服的互联网金融平台。我非常高兴能够加入分期乐,加入中国互联网金融行业的创业大潮,相信这是我事业发展上的最佳选择。”

霍普金斯: 正在开发网络电视服务



Hulu首席执行官迈克·霍普金斯日前表示,公司正在开发一款类似于有线电视的网络电视服务。

霍普金斯称,这项服务是电视创新战略的部分内容,它将更强调个性化,也就是说它会比你更清楚你想看什么电视内容。Hulu宣布,这项服务的用户数量已经达到1200万人,相比之下Netflix的美国付费用户数量为4570万人。

Hulu为什么现在要推出一款网络电视服务?霍普金斯说:“宽带速度在过去的几年里已经大大提高了,现在市场已经有两款类似的服务了,这表明各大电视网愿意以这种方式授权它们的电视频道。”现在,Hulu的主要价值在于为观众们提供热播电视剧集的次日转播服务,但是这款新产品可以让观众们获得有线电视和宽带电视频道的信息流。它将与传统的有线电视分销商提供的有线电视服务和其他网络服务比如Sling TV和PlayStation Vue等竞争。

霍普金斯还表示,他并不想向有线电视公司宣战,而是为了吸引喜爱付费电视的这部分观众。

李建军: 科技投资“听风者”

文·本报记者 滕继濮

大学教室般的场地内,一张或者几张桌子就是一家充满创新生命力的新兴科技公司,这是记者在北京“创客总部”看到的一幕,五一假期丝毫没有冲淡这个知名众创空间里的忙碌气氛。

李建军就坐在大厅内的一角,一张桌子,和每一个怀揣梦想的创业者一样。但他和周围的年轻人又不同,作为这里的创始人之一,他要辅导帮助那些早期创业者。有人半开玩笑说他是“天使投资人界的专家”,“经常出镜的偶像级人物”,“创业者中的创业者”。在记者看来,这位“老司机”凭借多年积累的投资和创业经验,在双创的号角声里,敏锐地捕捉着任何一个有可能到来的创业“风口”。



“这是投资人的眼光问题”

今年是VR、AR的爆发之年,很多科技创业项目都会主动“靠近”这个热度最高的技术。

李建军认为,可穿戴设备与AR增强现实是智能硬件发展的必然趋势,相关技术的发展将使更多传统行业向着互联网与智能化转型。其实这是李建军在2014与2015年考虑的问题,那时他就开始了智能硬件相关领域的布局。

“那时的项目做得认真,估值也没有那么高。”但投资需要勇气,以牛视科技为例,这家专门基于行业深度定制的智能AR方案的初创公司,虽然技术被认定为国际领先,“央视都上过几次”,仍鲜有投资人问津。李建军一直判断2017年是人工智能的爆发点,所以毅然决定布局,今年“风口”来了,牛视科技很快就进入下一轮。

另一个例子是“微跑小蛙”,在“风口”来临

之前,这款可穿戴体感游戏机也很难找到投资,但现在大量游戏需要和AR结合,人们发现它可以成为增强现实的人口,而且可以产品化,技术也过硬,拥有十余项国内外专利,所以现在迅速壮大。

“这是投资人的眼光问题。”李建军说,随着移动互联网的发展,趋势总是不断变化,“风口”亦不断变化,这就造成大量创业者不断追风。但趋势只有在将起未起的时候才有意义,而且有不可预测性,当所有人都觉得那是趋势时,说明为时已晚。无论创业还是投资,要做“内在有价值”的东西,潮流和趋势可以参考,却不能盲目靠近。“如今VR、AR火了,越来越多的人进来了,泡沫大了,我们反而该谨慎了。”

下一个“风口”会是什么?李建军没有给记

者特别详细的答案,但他透露已经投了不少互联网教育的项目,“这是一个稳定慢热不断往前发展的行业。”

“移动医疗,‘风口’还没有来。”但李建军已经投入了足够多的关注,表示创客总部可能会开展关于移动医疗的创业营。

“众创空间不能泛泛化发展”

伴随着“双创”潮,各类众创空间、创业咖啡激增。有数据显示,截至2015年底,我国已有众创空间1.6万家。可今年初深圳某孵化器倒闭,引发了不少唏嘘声。

孵化器变成了包租公?创业咖啡凉了?李建军并不这么看。

李建军一开始就看到了很多“二房东”或其他模式众创空间的症结。因此,在与合伙人成立创客总部时,他们提出的是“孵化+投资”的模式。

在外界看来,李建军和同伴更像是一个做早期项目的投资公司。“早期项目的特点就是不确定因素大、成活率低、风险大。所以我们要提供足够的服务,保证其存活率,快速进入下一轮。”李建军说,“有了投资的属性就能算清楚。项目投资如果成功,后期收益是很可观的。”

因此,李建军做孵化器“心态就会很平

和”——不必指着指甲算房租租金,不用偏离本心,而是想方设法“让扶植项目尽快成熟,尽快提高估值,尽快成为独角兽项目。”从这个角度看,李建军认为孵化空间目前不是太多了,而是大量缺乏,“当然这种模式,只针对早期项目有效果”。

2013年底至今,创客总部已孵化超过280家企业,其中119家企业拿到融资,总融资规模超过6亿。2015年李建军投出了超过30个项目,这些项目是和他的投资团队在超过6000个项目中筛选出来的。

“众创空间一定要有自己的优势,不能泛泛化发展。”李建军表示正在打造人工智能、互联网教育类的专业垂直化的孵化空间,“未来的行业要细分聚焦,未来的众创空间相应的也是细分聚焦,如果要服务中小创业者,尤其是早期创业者,垂直化可以凸显服务的特征和价值,当然还要市场化运作。”

“项目从方向和团队来看”

李建军有一个微信公众号,专门分享自己对于创业和投融资的解读。他曾“制造”过一篇突破“10万+”的文章,讲述却不是创业,而是他的跑马拉松的分享。熟悉李建军的人都知道他热衷于跑步,他认为创业和跑步有一点是相似的,那就是需要坚持。

这几天逢电影《大唐玄奘》上映,有趣的是,李建军与合伙人萌生做创业服务的想法,也是在一次有关玄奘之路的徒步活动中,后来他们用玄奘之路的路线图作为创客总部的标志。

李建军曾在美国加州大学攻读MBA,见过20世纪90年代的互联网泡沫,创业者和投资人的身份他也都经历过。他觉得自己的优势在于整个产业链里从早期天使,到VC、PE、IPO,他都干过。所以可以“从后往前看”,帮助创业者判断一个项目未来趋势是什么,处在产业链的什么节点,最终是一个并购项目或是真正走到最后。

“专注之路向天使投资,很有挑战意义。”李建军说做后期投资都是看数据说话,做好财务分析、市场分析,差不多可以算出投入多少钱能挣多少钱,而现在的情况是,听完两个人拿着几张

纸讲的故事,就要决定投不投。

当然,实际工作过程不是那么“戏剧性”,这需要一套详尽严格的规程。“投项目从两个方向来看,方向和团队,方向大致是互联网教育、人工智能、移动医疗、消费升级和电商。”

“而看团队,第一要看有没有老大,其作用在早期项目中尤为重要,他要告诉大家方向在哪儿,带领团队前进,并且最后拍板,这个老大也是团队的组建者,并且会讲故事。”李建军告诉记者,第二要看磨合程度怎么样,第三看团队有没有短板,团队能力是不是互补,第四要看细节,年龄和性格方面是否相差太大,即沟通不能出问题。“方向和团队都没问题了,我们就会有专人去了解一些详细情况,比如信誉度怎么样,以前是不是连续创业等。”

“有一个项目叫蜕变盒子,做的是青少年的女性内衣。一个来自北大的90后女孩,辍学后做的创业项目,现在已经融完了下一轮了。这不是她第一次创业。我们聊了不到15分钟,我就确定投了,直到签协议的时候,她连公司都没有注册完成,创下了我们投资最快的纪录。”李建军说。

■第二看台

王麒诚: 从无到有的创业逆袭

文·姬诗文

日前,“创时代,我们来了——首届80后创业家主题峰会”在京举行,近百位来自各领域的80后创业精英集体亮相。围绕创业使命主题,参会代表在回顾个人创业历程、心得的同时,还探讨了创新创业对社会、经济以及生活的意义和价值。

全黑造型、健谈、皮肤白皙的王麒诚出现在2016首届“80后”创业家主题峰会现场,看起来就像是围绕在你我身边的那个普通的“80后”青年。但王麒诚这个杭州小伙子早已成了汉鼎宇佑集团董事长以及A股上市公司的创始人。眼下的王麒诚又多了一个新的身份:创业中国俱乐部的创始理事。与他同行的还包括姚劲波、何志涛、姚明、李想等共15位创业理事,共同发起成立创业中国俱乐部,目的是为了帮助更多创业者实现创业梦想。

对王麒诚来说,自2003年从浙大毕业后创立汉鼎以来,在8年的时间里,带领公司从最初只有3个员工、办公面积仅有18平方米,2011年就已发

展到办公面积3000多平方米,拥有建筑智能化设计与施工一体化一级资质、安全防范工程设计与施工一级资质等一系列资格认定的全国最顶尖智慧城市服务商。2012年,汉鼎股份登陆深交所,王麒诚也成了第一位A股上市公司的80后实际控制人,完成了自己的“华丽逆袭”。

如今的汉鼎,已经从单一的智慧城业务,发展为以中国民营企业500强的综合性集团。除了控制A股上市公司,集团控股或参股的子公司达到133家,其中净利润过亿元的超10家。依靠总是快人一步的商业嗅觉,王麒诚在2015年开启了汉鼎2.0版本的转型,目前集团旗下的产业布局,已经形成了信息技术、影视传媒、资产管理、健康环保、金融控股这五大板块,并且向着打造千亿级商业帝国的目标前进。“未来要建立一个更广义的生态系统,称之为自然之道,这些公司会相互作用相互协同。”从心怀创业梦的穷学生到汉鼎公司的从无到

有,从小到大这样一个过程,被誉为“智能信息化行业的黑马”,是80后大学生创业的典型代表。王麒诚在接受专访时表示:“事实证明,我们可以通过自己的智慧、努力和资源,迅速地从屌丝的身份逆袭。”很多人都想问王麒诚同样的问题,如何才能创业成功?他的回答很简单,关键是我们提供的产品或者服务,到底有没有击中别人的痛点。其次,你手头上有什么牌,你有什么资源?我这个牌不一定说你有多少政府关系或者怎么样。比如说你现在缺个CTO,你能不能最快时间、最低的成本找到这个CTO,让他跟你一起干。

王麒诚回忆到创业过程中两次特别的经历,早在大二期间,他就通过一次偶然的机会,认识了一位销售光纤收发器终端设备的老乡,两人之后合作创业,仅仅花了8个月时间,就赚取了人生的第一桶金—100万。而大四那年,他在浙大中控实习中,发现智能建筑化产业非常好,竞争相对不是

那么激烈,并且适合于自己。于是他成功地挖走了一位愿意跟他一起创业的技术人才,并成立了汉鼎股份的前身浙江汉鼎科技发展有限公司。

5月4日,汉鼎股份发布公告,成立“汉鼎宇佑互联网股份有限公司”,公司证券拟变更为“汉鼎宇佑”,彻底将互联网的基因和精神注入到全新的汉鼎之中。

眼下,汉鼎股份投资设立了汉鼎宇佑文化资产管理公司,主要从事线下主题乐园经营及相关衍生业务,看来王麒诚又找到了靠谱的项目——泛娱乐产业。王麒诚还透露,接下来10年,汉鼎每年至少会投入10亿元到生态系统的建设中,帮助生态圈内的所有成员企业共同发展。此外,每年拿出2亿元投入教育、医疗、环保以及慈善,回报社会。“试想马云老师跟我们差不多年纪的时候,只是刚刚创立阿里,那么我们还会有什么理由对自己没有信心呢?”