

■创业故事



文·本报记者 刘晓莹

“当每个人都发光,世界就像银河一样。”90后创业者李汪,和Uber中国战略负责人柳甄同时入选2016年20位女性创业者榜单时,曾这样有感而发。

这个世界,和以往不同。创办和领导一个公司,不再只是男性的专利。在创业路上,有越来越多的她们,和李汪一样,依靠女性的独特视角,和对商机的敏感,在生活相关的行业里,她们创造出各种更新颖的商业模式,开创

了一番事业。

作为木薯科技联合创始人,李汪其实不喜欢大家去给女性创始人贴标签,或者强调90后美女CEO这些概念。但她知道,爱美是每个女人的天性。有过化妆品公司的文案经历,在决定创业的瞬间,她毫不犹豫,选择了通过美妆软件和以美妆为核心的智能硬件,教女性学化妆,并分析收集到的数据,为女性提供产品对比、购买方案、护理提醒和健康建议。

很靠谱的90后CEO

许多90后创业者都有一种“初生牛犊不怕虎”的精神,而眼前这位1991年出生的妹子却已是一枚职场“老手”——从21岁进入PBA化妆品公司开始,李汪一路策划了鼓浪屿style、女神奖学金、叫兽假等经典营销案例,并在毕业两年时成为这家年销售额3亿元的化妆品的品牌总监。

“现在和我共事的小伙伴很多都是90后,有的比我小,也有的比我大,大家在一起并不会因为年龄问题而受到限制。”尽管李汪有着90后的

朝气与活泼,却也不乏职场“资深”从业者的理性与沉着,她对美容行业有着自己独特的见解,也对女性消费市场有着清晰的想法。李汪告诉科技日报记者,“合伙人经常对我说的话是OK,放手去做吧!”

近来,一些达人和微明星开始助阵木薯科技,李汪和她的智能美容仪器也开始受到更多关注,有些媒体会强调李汪的性别和年龄,但她却觉得“90后”“女性CEO”这些并不是自己的标签。

让护肤这件事变好玩

“我们当中的许多人用了这么多年护肤品,却并不了解自己的肤质。你去问各种肤质的女性她们的皮肤状况,八成以上会回答你一句‘我

是混合性肤质’。”她告诉记者:“未来的美容行业一定是更加精细化、个性化、更富科技感的。”

为了解决这个痛点,加之对未来美容行业的

听90后CEO说
怎么用硬件爱美

深层思考,2014年年底,李汪联合PBA化妆品创始人苏桂强跨界智能硬件领域,创立了木薯科技。

“木薯的想象空间特别大,基于更加智能的美容硬件产品,以及与智能硬件相连的软件,我们可以收集足够多、足够细的数据,推送给用户专属的护肤方案,甚至可以和各类护肤品品牌以及线下美容院、医美诊所合作,为用户提供全方位的美容解决方案。”

不过目前李汪想要实现的首要目标还是专注于打造美容仪器的领导品牌,做好数据、样本的沉淀,未来再加入有趣的“大数据”,让护肤这件事变得更好玩。

面对自己创立的公司,她十分有信心。“美容仪器是一个广阔的市场,它的潜力非常大。木薯科技智能硬件领域最稳妥的模式。我相信总会有人成功。”

创业型公司要鼓励冒尖

李汪最早到PBA化妆品公司工作时,是做文案的。不过很幸运的是,她所进入的企业是一家崇尚年轻人文化的公司,这里总是鼓励大家要敢想、敢做,特别给年轻人成长的空间,并鼓励大家“冒尖”。

李汪目前负责木薯科技全部业务的推进工作,在美容行业的积累让她胸有成竹,合伙人的信任也让她更有信心。她想起一件有趣的事,李汪不仅是木薯CEO,同时还兼任着PBA品牌母公司美易在线的副总,今年3月,美易在线在新三板挂牌时,帮公司做服务的证券公司负责人某突然来到苏桂强的办公室,问苏桂强:“一家上市公司的副总竟然是个90后,你不怕别人知道会影响公司的估值吗?”苏桂强笑着回答:“不会

啊,那这家公司的估值应该比其他公司更高才对,因为未来是属于年轻人的。”

去年夏天木薯科技举办了第一届白领节,帮助女孩子发现肌肤问题,并提出解决方案。“今年,第二届白领节也要举办了,李汪希望通过这样‘软硬件’结合的方式,帮助更多女性改善自己的肤质。”

李汪在接受媒体采访时曾表示:“美容仪器的市场空间比较大,这也是木薯获取现金流的一个途径。但木薯的重心还是智能硬件带来的数据价值。”目前,木薯已经推出洁面仪、水分检测仪等产品。据李汪透露,今年年底会有8—10款产品上线,帮助更多女性进行肤质自测、自评,并获得不同的解决方案。

CEO原来是个多面手

谁会想到跨界做智能硬件的李汪,会是个文案高手。那个时候在PBA公司,她每天的事情是怎样写好一份文案。比起一些流于“表面的华丽”的文案不同,李汪考虑的更多的是撇开那些浮华的辞藻,追求事物背后的逻辑。“那个时候我总是在思考,什么样的文案才是好文案?”

为了回答这个问题,李汪做足了功课——看好的文案并从中寻找规律和逻辑,研究一份好文案的内在核心。很快,她不但可以做出出色的文案,还开始给其他员工“讲课”,传授他们如何写出一份优质的文案。

李汪的文案生涯只维持了两个月,她就“进化”成一枚策划。那个时候,江南style正火,她结合热点策划了鼓浪屿style活动,“这段视频在2012年就突破了千万点击率,整体传播的效果特别好,在福建地区‘火’了一把。”提到最初入职时的这段经历,李汪有着一份小自豪。

后来,李汪开始接手负责公司的一个子品牌的运作。她开始一门心思想办法怎么把这个品牌推广出去,并为品牌做了重新定位。她的能力和努力得到了大家的认可。“其实我的经历并没有什么特别的”,李汪告诉科技日报记者,“我只是在做自己喜欢的事,并善于思考而已。”

在移动互联网时代,李汪认为,“木薯的核心竞争力是它的打赏机制,这不仅仅是简单的钱的问题,而是一种认可。美妆达人也是手艺人,这种认同感很重要。”此外,平台也会不定期推出实物奖励、线下聚会等进行激励。



■众创空间

侠客岛:

一场说来就来的创业旅行

文·本报记者 史诗

“我们取名侠客岛。引申过来,就是侠客岛有着创业的全产业链,不仅可以孵化小微企业,助一臂之力;还能成熟企业添上画龙点睛之

联合办公室有范儿

前不久,侠客岛联合办公室落地北京的“望京岛”,私密+开放灵活组合即来即用办公空间,EO家具、人体工学椅、24小时空调、史密斯专业净水、大面积咖啡路演音乐休闲区域……用王宏波的话说,岛上环境一定要“有范儿”。

第一次来“望京岛”,乍一看,好多人以为它的英文logo写错了。

“coffee”是什么意思?

“coffee其实是将office和coffee结合,极致工作极致生活,就是联合办公室的思想精髓。”王宏波说。

侠客岛的标志看上去既像一个骑在马上驰骋的侠客,也像一个坐在椅子上办公的创客,王宏波称之为侠客岛联合办公室的标签。

低成本、全要素、开放式是王宏波给侠客岛联合办公室的定义。这里不仅为企业提供功能服务,同时提供行政、法律、战略企划、财务、金融、信息互联网、虚拟注册等多项企业服务。

“我们致力于打造基于线下办公空间的跨界资源平台,以低廉的办公运营成本、高品质

的链接和办公空间的链接。”王宏波说。

办公空间的链接,是一种明显有效的链接,也是一种高强度的链接。在侠客岛这种办公空间的共享下,能够为小微企业提供一站式办公解决方案,基础企业服务甚至是定制化企业服务。

通过链接实现资源供给,最终实现联合。侠客岛联合办公室在这种供给服务基础上,可以实现企业上下游产业链的供给,最后实现空间、企业服务和企业间资源的共享。

王宏波表示:“未来的企业将会去组织架构

的综合后援服务、高效率的企业资源配置、开放自由的交流环境,为创业者和中小企业经营者提供一个激励、共生、创新、发展的新环境。”王宏波说。

侠客岛作为一种新型的办公模式,也有着属于自己的企业选择倾向。科技类、文创类的企业更易获得青睐。王宏波告诉记者,帮助企业降低成本的基础上,小微企业和大企业在侠客岛将具备同等资源,帮助企业降低成本,提高小微企业的满意度,让小企业的后台支持力量跟大企业无差。

侠客岛主持运营整个联合办公室,负责装修、采购、人力管理及打造完备的会员业务系统。此外,还提供广告媒体资源和资金、人才资源,提供多样化渠道及其他第三方服务,打造一个完备齐全的共享平台。

想创客所想实现共享

2014年,在打造联合办公室的新形式之前,侠客岛初创团队也有很多思考。做创业咖啡馆?做孵化器?还是创客空间?

“共享经济也必然影响企业的发展,并在未来项目化、合伙化、平台化。经过深思熟虑,我

们决定提出‘联合办公室’的概念。”王宏波说。

其实,这种新型办公模式产生的依据在于当今企业实现互联网化和共享经济的路径是链接——通过链接实现供给,最后实现共享。“在链接上,可分为资本链接、企业内部管理应用的

资本链接也是侠客岛的一张王牌。据了解,侠客岛资本首期基金2亿元,主要参与“侠客岛系”入驻企业投资。主要针对三个投资方向,一是以科技类、智能硬件、移动互联网、TMT为主的投资基金;二是面向新媒体和文创方向;三是面向具有地方特色的互联网+美食类的电商行业。

资本链接也是侠客岛的一张王牌。据了解,侠客岛资本首期基金2亿元,主要参与“侠客岛系”入驻企业投资。主要针对三个投资方向,一是以科技类、智能硬件、移动互联网、TMT为主的投资基金;二是面向新媒体和文创方向;三是面向具有地方特色的互联网+美食类的电商行业。

资本链接也是侠客岛的一张王牌。据了解,侠客岛资本首期基金2亿元,主要参与“侠客岛系”入驻企业投资。主要针对三个投资方向,一是以科技类、智能硬件、移动互联网、TMT为主的投资基金;二是面向新媒体和文创方向;三是面向具有地方特色的互联网+美食类的电商行业。

资本链接也是侠客岛的一张王牌。据了解,侠客岛资本首期基金2亿元,主要参与“侠客岛系”入驻企业投资。主要针对三个投资方向,一是以科技类、智能硬件、移动互联网、TMT为主的投资基金;二是面向新媒体和文创方向;三是面向具有地方特色的互联网+美食类的电商行业。

资源导师样样齐

前几天,王宏波曾发了这样一条朋友圈:侠客岛内部培训使用“花椒直播”,居然还有几百人围观。正是培训内容干货满满,吸引不少优秀团队。

订货宝创始人蒋韬告诉记者,2016年初,他选定侠客岛作为订货宝的办公场地服务商,并于今年4月与好哇智慧餐饮、极企科技等成都知名SaaS企业共同入驻了位于成都高新区菁蓉国际广场的侠客岛联合办公室菁蓉岛。

订货宝是国内首款SaaS模式的分销渠道管理系统,采用“互联网+渠道分销管理”模式,将渠道分销管理电子化,颠覆传统电话、传真、邮件等订货方式,帮企业建自己的订货商城,帮助传统的生产型和商贸流通型企业管订单、管商品、管货款、管客户、管销售,解决他们渠道分销管理中“业务效率低、渠道拓展难、客户连接弱、资金流转慢”等一系列难题,从而帮助他们形成通畅的信息化体系。

订货宝于2015年7月获得了猪八戒网投资方易一天使千万级的A轮融资,由此开始进入快速发展阶段。截至目前,订货宝已拥有超过38万家的上下游企业客户,累计GMV已超过50亿元,在所属市场细分领域一直保持领先。

娃娃营在2015年成立之初就入驻侠客岛联

合办公室,期间项目经过几次迭代,目前发展成为受市场关注的优秀项目。这是一个智慧校园平台,帮助校园解决管理问题,提供丰富的消息模式以及考勤请假、微信缴费、财务报表、在线教学、儿童生长发育监测等管理功能。

娃娃营不仅为娃娃营的成长提供孵化场地,同时为娃娃营提供资源支持,更有创业导师陪同成长,娃娃营在今年成功获得创客资本的数百万投资,并引入多家欧洲知名俱乐部、开展足球进校园活动。

目前侠客岛已完成了成都、北京、上海、重庆等城市的建设,总体运营面积超过4万平米,入驻企业超过200家,服务创业创新人员近4000人,预计2016年底将覆盖全部1.5线城市,完成12万平米空间建设,届时将投入创业基金超过2亿元,为1万名以上的人驻人数、1000余家企业提供超过200项创业企业服务。

未来成都、重庆、武汉、西安将是侠客岛布局的核心,北京、上海、广州、深圳等一线城市将是侠客岛覆盖的“触角”。在一线城市将以科研、设计、营销为主,二线城市会和产业相结合。5月31日,侠客岛成都磨子桥岛亮相。王宏波望着来来往往的人群说,这里又将涌现多少创业创客?

■创客说



万达集团董事长 王健林

撞了南墙找个梯子爬过去

亚洲首富王健林,早些年,辞官创业之初,遇到的第一个创业难关,就是借钱。第二个难关是拿不到项目。

这些年,回头再看创业初期的体会会有三点:

第一点叫“敢闯敢试”。

就是不管你做什么,一定要有梦想,有目标,敢去做。你去做起码有一半的机会,你不去做机会是零,所以我最近这些年各地演讲,经常讲一句话:“什么清华大,北大,不如胆子大”。这个胆子大不是说让你乱干,但是得有勇气去闯,去试!

第二是创新求变。

你要成功,要想不断成功,或者还想获得更大的成功,就一定要能够求变、求新,不能走别人走过的路,不能做跟别人一样的事情。凡是跟别人做一样的事情,获得的肯定是平均利润率;只有做跟别人完全不一样的事,才获得超额利润。

2006年,万达刚进入中国电影产业。那个时候,大陆地区的所有票房加起来不到10亿元人民币,公司同事们全部反对我,说10亿就算20%的利润,才2亿的利润。每年要投3亿、4亿去做,怎么可能收得回来呢?全中国的利润都归你吗?

我说电影院对商业中心来说是不是必须需要?大家认为必须需要。现在又没有人愿意来做。做了挣不到钱,那怎么办呢?我跟大家讲现在只是8亿、10亿的市场,但如果我们带头来做,加一点促销,让那个行业有钱赚,可能会激励更多人来做,这个行业可能做到80亿、800亿,就可能赚钱了。

所以,万达刚进入这个行业了,万达院线我总共投了6亿元人民币。因为后期,有20个、30个影城以后,院线自己有现金流了,自己每年利润就可以支撑自己发展,不需要我再投资了。这个公司1月份上市,现在市值800多亿元人民币。万达还有很多创新的东西,等着资本市场来检验。

第三是坚持到底。

创业一开始可能新点子会比较多,但是这点子一开始可能不成熟。新的模式可能在试行当中会遇到困难,也可能遇到挫折,没有实现你的预期目标。这时候怎么办呢?如果你经过分析认为自己路子是对的,就需要坚持。我经常讲一句话:过去讲不到黄河心不死,不撞南墙不回头,我不一样,我到了黄河心也不死,我可能搭一个桥我就过去了;撞了南墙也不回头,我找个梯子我就爬过去了。

所有的创业,所有的科研,所有的运动,基本上都是二八定律,成功永远是20%以内,失败肯定是大多数。但是正因为有了10%、20%的成功,激励我们这些我们希望成为那一个部分。先行者绝大部分会成为先烈,少部分才会成为先进,但是因为有成成为先进的可能,所以就去奋斗!如果你有梦想,你就应该去努力,有目标就应该去奋斗,人生一定要给自己定一个远大的目标。大陆有句广告词:心有多大舞台有多大;还有一句话:梦想总是要有,万一实现了呢?

如果你们想成功,就应该去创业。当然朝九晚五的规规矩矩的生活也是可以的,但那种人生不精彩。应该勇敢跨出这一步,勇敢地去创业,勇敢面对人生。不管是经商,不管做科研、绘画,总要给自己一个比较远大目标为之去奋斗。奋斗过了,达到了,那你就无悔这个人生。你奋斗过了没有达到,你的人生也不后悔!

■资讯热搜

阿里巴巴遭遇成长的烦恼

“2020年,我们会实现6万亿元人民币(1万亿美元)的交易额。去年我们的GMV,如果按照GDP,相当于中国第六大省,如果幸运,我们也许在4年后就会成为中国第一大省,超过广东。电子商务应该成为第五大虚拟经济实体,除了美国、中国、日本、德国。”马云在6月14日上午的阿里巴巴投资者大会上,对着在场的200多位全球投资者和分析师发表豪言壮语。马云说,相比跟投资者打交道,他更喜欢和擅长跟企业家打交道。

我们都知道,最近阿里巴巴遭遇着外界的质疑和成长的烦恼。软银公司前不久抛售阿里巴巴价值100亿美元股票让阿里巴巴的股票经历了震荡。外界对阿里巴巴前景的担忧似乎比以往更甚。

马云在今天的投资者大会上告诉投资者,他每一年都要想10年后的业务发展,而不仅仅是眼前。关于如何让阿里巴巴做102年——这个老掉牙的话题,马云也向投资者和分析师阐述了阿里巴巴的逻辑:

“淘宝、天猫、支付宝,我们不是为了今天而做的生意,任何互联网模式可能都不能繁荣三年,但在阿里巴巴,我们的业务已经形成矩阵,轮流上阵。阿里让旗下每个业务板块轮流繁荣三年(而且一个业务还会回来继续繁荣)——这是一个circle,这样的持续繁荣最终能达到整体公司的繁荣。阿里云应该在2019年收获,菜鸟应该在2023年,因为这些是我们10年前种下的种子。”

马云为阿里巴巴的业务模式进行了辩护:“GMV永远都不应该是电商的标准,因为投资者要,我们就给了,结果就变成了标准。我们内心从来都知道GMV不是核心指标,商业的基础设施才是最核心的。如果你需要一个健康的商业基础设施,电商,物流,金融,数据计算,跨境五大元素不可或缺。”

作为在美国上市的中国企业,阿里巴巴必须遵循美国投资者尤其是华尔街投资者的逻辑,他们是技术的信仰者,从谷歌一步步攀升的股价,从拥有云计算和大数据业务而让华尔街充满信心微软、亚马逊高企的市值来看,这些人相信技术改变世界,而不相信模式改变世界。所以,阿里巴巴的股价在美妙的开局后陷入了麻烦之中。