

■ 创业故事



北京竞技时代科技有限公司CEO李金龙

文·本报记者 李艳

当下最火的几个词必然包括“电竞”和“直播”，二者又互为助力，将彼此推上一个新的巅峰。随着“网富二代”王思聪创立熊猫TV；腾讯巨资入股斗鱼，钱、美女、用户量一路刷新话题，让电子竞技行业站到了风口浪尖。

这一刻，却有人另辟蹊径，要做VR电竞

游戏圈的老江湖很任性

2015年底，李金龙创办北京竞技时代科技有限公司，他自己身兼创始人及CEO。在此之前他先后担任金刚游戏副总裁、蚁视科技首席战略官，在网络上被游戏爱好者称为资深游戏人。李金龙的“游戏人生”可以追溯到1999年，那一年他从大二二年级辍学创业，在网络游戏风靡的当口创立了烽火游戏。2004年自行开发运营网络游戏《魂OL》，该游戏使其获得480万人民币的收益，并获得文化部国产游戏海外拓展奖和信息产业部软件产品金奖。

“从小爱好玩游戏，计算机玩得很熟练，那个年代比尔·盖茨的神话正在流传，我便靠着一腔意气走上了创业之路”，在竞技时代那间装修得颇为后现代风的会议室里，李金龙回忆起了他早年的创业时光。

凭着爱好和热情上路的李金龙，创业路并不是那么顺利，草根出身、缺乏系统的训练和指导、技术和团队不成熟……让他的创业之路几经坎坷，但好在他对游戏的热爱让他对这个行业有超乎普通人的敏锐触觉。他品尝过成功

赛事，还真让人有点“懵”。想一想，在VR普及率低、游戏内容匮乏、一般用户要体验到VR产品成本还很高的今天，VR电子竞技真的能做什么？真的有市场么？第一个吃螃蟹的人便是在游戏行业“蹦跶”了十几年的老将李金龙。

的滋味，也面临过身负债务的困境，创业路真算是大起大落。

17年的丰富历程奠定了他在游戏圈的“江湖地位”。李金龙看好正要起势的VR领域，2014年出任VR头显厂商蚁视科技副总裁。2015年底他决定创立VR竞技时代，集中精力开拓VR电子竞技领域，这是他的第六次创业。李金龙介绍，竞技时代是一家基于VR技术运营WVA赛事和建设线下VR体验馆俱乐部的公司。即借助当前代表科技前沿产品的VR设备和VR游戏组织VR电竞比赛。

“过去的经历不管成功也好、失败也罢都是财富，正因为这些经历让我在创办竞技时代时并没有走弯路，而且启动非常迅速”。创办几个月的时间，他便推出了全球首届VR电子竞技大赛WVA，代理全球优质VR电竞产品；与全球IP——功夫熊猫、叶问、大轰炸、蜀山等签约；建设全球线下俱乐部渠道……“这些如果是第一次创业，几乎不可能在这么短时间内做到”。他说。

做VR电子竞技先行者

——听创业老兵李金龙说他的游戏人生

眼下困难多 坚信有未来

VR作为一个新兴产业，目前面临着市场认知不足，用户体验途径有限，产品购买成本过高等诸多问题。李金龙选择直面这些问题，他说，眼下困难确实不少，但看好三五年后的市场，坚信到那时会有新的局面。

在他看来，着眼当前的市场格局，若有所作为就要有颠覆性创新思维。基于此，竞技时代开创性地推出了以免费内容和设备为先锋、电子竞技赛事为根基、VR+泛娱乐为核心的创新经营模式。

竞技时代为有优良客流基础的VR体验馆、网咖、动漫游乐场、桌游吧、密室逃脱馆等免费提供VR电子竞技内容和配套硬件设施，助其零成本开展VR电竞经营业务。通过与合作伙伴分享收入分成实现紧密绑定的共生合作关系。

李金龙一直强调VR+泛娱乐生态的概念，他说，现在竞技时代手握《叶问3》、《功夫熊猫》、《蜀山》等影视和小说作品IP的VR游戏改编授权，并与国内10余家最优秀的VR游戏内容提供

商签署了游戏代理协议。通过把VR竞技游戏内容和硬件设备整合成完整的VR电竞解决方案，免费下沉到渠道终端给用户付费体验的方式实现营收。通过与游戏开发商和渠道商营收分成建立起紧密的合作关系从而打造一个完整的B2B2C的闭环商业链条。

“基于以往电子竞技而言，能够承载起电子竞技赛事游戏，一定是所有游戏当中最成功的、最有群众基础的、最公平的。我们就找到市场上最适合开展VR电子竞技的游戏内容，把它和最好的硬件整合在一块，然后通过线下VR电子竞技俱乐部，把它投入到线下体验馆当中，让玩家可以低成本体验”。李金龙说。

2016年，竞技时代将通过联赛的形式与各方合作开展本年度的VR电子竞技大赛，VR电竞俱乐部将在华北、华南、华东、华西四个赛区分别通过赛事的开展落地，另外，除了筹备在海外举办的WVA2016欧洲杯赛、美洲杯赛和亚太杯赛，年底还有WVA2016总决赛也在紧锣密鼓的规划中。

把游戏当职业很幸福

说起来，李金龙是个冲动型选手，毕竟“一言不合就辍学创业”的人可不多。换一面看，他又是个十足的理想主义者。在各大游戏爱好者的论坛上，常有玩家提到李金龙，毕竟他也是“玩家”出身。因为爱玩游戏而走上游戏行业恐怕是许多游戏爱好者的梦想，李金龙便是这个梦想的践行者。

他说，我从小就喜欢游戏，把游戏当作职业我很幸福。现在我想让VR电竞可以像足球、篮球一样，成为一项深入人心国民级的体育运动。这次，李金龙的这个梦做得“有点大”。不能否

认，VR行业现在如火如荼，但VR电子竞技要成为“国民运动”恐怕还有很长的路要走。

李金龙说自己骨子里其实是个农民，他的老家在齐齐哈尔，年少时他见惯了农民们播下种子等待收获的场景，他觉得这样的过程十分美好。正因为如此，他愿意做VR电竞的先行者，他享受在游戏行业的朝阳领域播种和等待收获的过程。李金龙的另一个梦想是要创办一所学校，依照自己在“社会大学”里摸爬滚打的经历设计一所真正能教会学生们工作、创业、成才的学校。在这个梦想里，他依然是个乐于播种的“农夫”。

■ 创客说



掌阅科技CEO 成湘均

创业不是一场比赛

国内手机阅读品牌掌阅科技CEO成湘均给年轻人的建议是不要过度追求快和变通，创业者要多像骡子一样，去忍受一些慢。

成湘均认为，放眼全世界去看，很多优秀的公司其实都是慢公司，而推出产品的速度，进入市场的先后，都不足以成为成败的关键。他举例说，苹果从研发到推出iPhone手机用了3年多的时间，华是最晚一个进入手机行业的，但现在两家的市场表现都是有目共睹的。

同样，成湘均也不赞成过多的变通。他坦言，在他所接触的公司中，并没有哪一家创业企业是通过不断变通然后成功的。让他感触颇深的是，“即使你坚持去做一件对的事情，有可能你的公司仍然会倒闭，但是你不能因为怕倒闭而去选择一条明知是错的路，这种变通对于创业公司来说，我觉得会死的更快。”

在他看来，创业者在选方向后，应该潜心其中，专注于解决核心的问题。有时候恰恰是倔强的创业者，他们在坚持自己认准的路上，最终存活下来，并带领企业不断壮大。

成湘均谈到了两次让他记忆犹新的“尴尬”时刻。第一次是关于正版付费问题。掌阅八年来一直坚持正版之路，而开始的时候是很困难的，因为当时做电子书的平台都是免费的，所以成湘均就挨家去谈，然后去试图说服大家去跟掌阅一起走收费的路。虽然每一家公司都认同这是一条光明大道，但是却没有一个人去做。

在收费的第一天，掌阅收到300块钱和无数的骂声，但他依然认为这么做是正确的，即使公司倒闭了，也不能说明这条路是错的。最终，掌阅通过提升服务和体验，通过半年时间慢慢赢回了用户，销售的收入也越来越好。

第二次是在研发电子书方面。一般来说，在提倡越来越快的互联网时代，几个月做一款产品才正常，而掌阅从2013年开始做了一年多，连阅读器的影子都没有看到，因为其总结的对电子书产品五大技术通病，掌阅也没有解决。

研发人员有些沉不住气，考虑是不是先发布一款，先堵住外界的质疑。但成湘均决定忍受这个“慢”，他咬了咬牙，决定再拿两年时间，一定要解决这些问题才推出产品。终于，在2015年初的一个凌晨，成湘均接到了一个电话，对方语气激动地说：“老成，这五大问题都攻克了！”

在掌阅，同事们私下里把成湘均称作“骡子成”，因为他们觉得成湘均是典型的骡子性格，一是慢，一是倔强，但成湘均并不认为这是贬义，反而觉得很亲切。他认为如果创业者能多一点耐心，在坚持的事情上能多一点倔强，在重要的环节能深入突破，走得更慢一些，恰恰会建立起创业的优势。创业不是一场比赛，也不是一次就定输赢，所以慢下来，把什么去做这件事情想清楚，搞对了路就不怕远。”成湘均说。

■ 资讯热搜

京东收购1号店 意在沃尔玛线下资源

6月21日凌晨，京东集团发布内部信息，宣布与沃尔玛达成深度合作，作为此次协议的一部分，沃尔玛将获得京东新发行的1.45亿股A类普通股，约为京东发行总股本数的5%，沃尔玛旗下1号店包括品牌、网站、APP等所有资产打包并入京东。

对此，互联网资深人士王利阳对《每日经济新闻》记者表示，当当的市值也就4.86亿美元，1号店的市场影响力越来越小，仅与前者相当。所以，京东100亿元收购1号店，是看中沃尔玛背后的“附加值”。京东需要线下实体店，更需要在3C家电品类之外寻求突破。

在发展速度和短期盈利方面，投资人显然更注重发展速度。而京东之所以能够在美国纳斯达克上市，很大程度上被看成是“中国的亚马逊”。

京东从上市之初起，便将重心投入到了京东到家O2O等业务中，其O2O业务一度由京东集团CEO刘强东带队，可见该业务在京东集团业务大图中的地位。

“京东的O2O业务将主要集中在商超，而不是传统起家的电子产品。”在上市当日，刘强东曾表示，京东的O2O业务将主要集中在油盐酱醋、韭菜白菜等中低价生鲜上面。利用京东模式，把货运到仓库去，最后送货至买家处，毛利是远远不能覆盖物流成本的。

事实上，京东上市后，先后布局了汽配、医药以及三线以下城市的O2O市场。业内人士认为，从目前情况看，日用快消、生鲜两大类目，自营+平台，京东都在积极进行中，为其供应链上寻求整合，自建京东到家、京东超市，是在O2O、B2C渠道搭建上进行互补。

那么，为什么京东突然花大价钱与沃尔玛及其1号店合作呢？王利阳认为，腾讯对京东在互联网流量的支撑已经到了瓶颈期，接下来的电商发展都是想办法落地，京东相对缺少线下资源，所以京东需要更多的线下合作伙伴，之前选择永辉与现在选择沃尔玛是一样的，都将这些大型线下连锁作为京东流量落地的承载体。

■ 众创空间

所有业务“乘”以互联网

让创业成为新生活方式

文·本报记者 史诗

谁都知道创业加班是家常便饭。在腾讯众创空间，加班者有一个独特的“充电舱”，以前加班到2点，要么是打地铺，或者直接打车回家。在这里，你可以到楼下24小时的麦当劳叫个汉堡，然后走进淋浴房冲个澡，再到“充电舱”去充电，睡个小觉到早上6点，再带着清醒的头脑重新开启你的工作。

当然，腾讯众创空间，能提供的服务远不止这些。

“在腾讯‘奇幻森林’里，有阳光有雨露，那是政府给予的支持；还有森林、植被和土地，代表我们的运营方，努力把这片地耕作好；创业者就像

智能办公 征服创业马拉松

腾讯众创空间(北京)运营方负责人刘怀宇告诉科技日报记者：“经营腾讯众创空间的理念，是投资和服务；因此，我们的梦想是以空间为基础，建立连接；不仅在创新创业者之间建立连接，也希望连接起投资者、创业服务机构；不仅在小企业和腾讯这样的大企业之间建立连接，也希望在文化创意与智能硬件这样的不同行业之间、政府部门与民营企业之间建立连接。”

连接需要空间，走进单体5.5万平方米的腾讯众创空间，这里提供了2000多个联合办公工位、4500平方米投资人专属空间、60多个会议洽谈室、1000平方米地下车间、15000平方米加速器服务空间、10000平方米生活配套、10000平方米花园广场。

而除了规模上的高规格外，空间还为创业者们提供了智能办公系统。创业者只要通过基于微信端的智能控制IT系统，就可以用手机遥控管理门禁、设施预定、网络、打印、付款、查询创业服务信息等。

森林里各种各样的动物，是一种生命力的体现。”腾讯众创空间华北负责人唐彭壮如是说。

将于今年7月在北京回龙观全面开园的腾讯众创空间(北京)由昌平区政府扶持、腾讯开放平台投放核心资源、英诺创业圈投资运营，空间面积达5.5万平方米，是面向创业者和投资机构的众创空间。早在去年，开园试运营期间，一期阶段已有40多支创业团队先期入驻。

数据显示，截至2016年，全国众创空间已经拉动了经济价值达到500亿，解决就业1100万。腾讯在全国拓展了30个众创空间，接近100万平方米实体载体的面积。

空间的创新精神还体现在了全国首个Pop-up Box集装箱街区、首个智慧餐饮街区——智能无人餐厅、自助送取餐、书吧、300人小剧场、自助健身、DIY自助厨房、充电仓、洗衣烘干。

“我们要让创业者足不出户就能征服创业马拉松。”刘怀宇表示，汽车租赁、地铁沿线周边接驳、电动巴士直通中关村、土地，更为进驻空间的创业者营造便捷的创业生活新方式。

在这些创新型的硬件设施支持下，空间还整合了政府提供的优惠扶持政策、腾讯丰富的互联网巨头线上资源以及英语创业圈的专业投资、运营优势，打造能够高效运作、显著提升创业成效的生态环境。

在投资服务方面，腾讯众创空间依托英语创业圈，聚集全国知名天使投资、VC、PE等不同阶段投资机构和投资人，以创业投资、创投及众筹平台、创业学习及社群、孵化及加速机制、资源整合机制和创业媒体及传播六大模块为核心，全方位为创业者提供高附加值的创业服务和投资服务。

挖掘创业明星 加速创业者成长

一直以来，腾讯众创空间都致力于“创业明星”的挖掘，由中国信息通信研究院政策与经济研究所发布的《腾讯众创空间经济社会价值报告》显示，截至2015年底，刚刚一期开放的腾讯众创空间直接为创业者带来收益约125亿元，对经济增长的总贡献量达490亿元，平台上已产生50位亿万富豪、20家上市公司。

唐彭壮告诉记者，从去年10月至今，一期阶段已有40多支创业团队先期入驻，估值总额超过20亿元人民币，总融资额超过2亿元人民币，其中包括通用机器人、智能车载机器人车萝卜、小萝卜科技、掌贝、智行者无人车、人人湘、梦想加、新经济100人、易微通、约会精选、智能公会、清华X-studio实验室、北航机器人实验室等明星项目，覆盖移动互联网、智能硬件、文化创意、

与新科技零距离 让一切更便捷

“某种程度上我们既是孵化器，又是联合办公，也融合了传统办公的特点，同时还提供商业服务。但是，所有业务都要跟互联网结合，所以我认为是一个‘乘’的关系，而不是相互叠加。这些业务‘乘’以互联网，然后再加上投资作为引擎。”刘怀宇这样形容腾讯众创空间的微生态体系。微生态体系是啥意思？与其他创业空间相比又有哪些不一样？

刘怀宇给记者举了这样一个例子：空间已经配置了更好的设备，比如你想打远程电话，或者想找硅谷某一个极客帮你解决技术问题，腾讯众创空间已经把资源都准备好了，完全不用操心技术细节。

有些创业者会很着急地跑几个地方办事，腾讯众创空间还有这样一个服务，你走出门外就会看到一些精巧的Smart为你提供服务。“完全是

智能制造、教育、医疗、O2O等领域。

唐彭壮说：“创业要有自己的DNA，而最接近DNA的节奏是音乐，腾讯众创空间要挖掘和释放创业者的DNA，用圆舞曲来引导创业者的方向，加速创业者成长，这是我们的愿景。”

今年7月全面开放后，这里可承载超过500支创业团队、3500人以上的创业者，同时还为投资人、机构配有共享办公空间。在这里，投资机构、创业团队、创业服务机构、创业媒体都能近距离接触，进行高效率的交流合作。

“我们的副总裁曾分享一张来自《火星救援》这部电影的图片，意思是我们的创业团队就像被抛弃在火星的宇航员一样无助，甚至还有‘生命危险’，我们的愿景是希望众创空间让《火星救援》这样的事情不再发生。”刘怀宇说。

自助式，不需要钥匙，拿手机APP就可以开门，按分钟计费的，便宜又方便。”刘怀宇说。

还有以太空舱形式展现科幻感的无人餐厅，自助式就餐，完全不需要人工提供服务。刘怀宇解释：“这种新型的商业服务其实是我们利用空间的环境为创业者打造的线下体验馆。这种新型体验馆将来一定能够辐射到回龙观这样一个人口密集社区，充分挖掘这里的社区潜力，空间才能够在这样的生态环境中迅速成长。”

空间里还配置了一个叫“奇点”的300多平方米的科技展厅，力图搜罗最新的黑科技的产品，让创客们与新科技零距离接触。“我们在这个空间里建立了诸多的智能系统，这些智能系统很多是创业团队研发的产品，从IT系统到智能停车系统，以及能耗的控制系统，这里将成为科技展厅爆发的原点。”刘怀宇说。