

## ■ 创业故事



文·本报记者 刘晓莹

“现在有多少孩子不会走路,甚至连说话还不利索,就会玩游戏了,盯着手机、平板电脑的屏幕一看就是好几个小时!”还没等央视《创业英雄汇》导演张兴权说完,许多人表示深有同感。

对于这种“管不住也没法管”的状态,有一个人却开始思考——怎么才能既让孩子玩游戏,又

避免孩子沉迷游戏让家长头疼呢?这个人叫宋子健,想这个问题的时候是2012年的初夏。就在刚刚过去的6月27日,国内唯一一款基于单个三轴加速器进行准确体感识别算法的智能可穿戴设备——微跑小蛙在北京首次亮相,宋子健用四年的时间,向世界宣告:他做到了。

## 小蛙从很牛的想法开始

像许多拥有改变世界的梦想一样,宋子健的梦想开始于一间不足十平方米的实验室。那个时候他还在北京航空航天大学读博士,一天,他突然奇想:有没有可能创造一个东西,既好玩但又很健康呢?可以户外运动的时候用它,打篮球的时候用它,并且还可以做自然交互。“我把这个想法告诉了我的同学,他说你这个想法很牛,咱们想想怎么做吧。”宋子健告诉记者,“于是,我们在一个不足十平方米的实验室,开始了‘小蛙’的梦想。”刚开始,宋子健和他的小伙伴还不敢擅自去做,“因为那时候创业环境并不好,学校还不太鼓励”,所以他们就选了一个比较僻静的地方——一间嗡嗡作响的机房,“正是因为噪音大,所以没有人愿意去,于是就被我们征用了”。

经过一年的潜心研究,宋子健并没有得到期望中的进展,“国内外都没有相关的解决方案,就连美国人都没做出来”,这让宋子健一度

想要放弃。就在这个时候,北京航空航天大学教授王田苗鼓励他们:坚持下去。回望整个创业历程,宋子健曾无数次面对这样濒临放弃的关卡,他说:“最让我自己感到庆幸的一件事,就是坚持下来。”2013年,小蛙开始有了自己的小团队,宋子健决定从失败的迷茫中站起来,全心全意做这件事。

2014年开始,几个合伙人凑了40万人民币,租下一个很偏的办公室,在二手市场淘来好多便宜的家具和办公用品,还在中关村倒腾来一些廉价的服务器,开始了全职创业。然而创业并没有想象的那样一帆风顺,到了2015年,项目一度没办法进行下去,最落魄的时候,几位合伙人十个月没开工资,就连房租都交不起了。而这个时候,国家开始倡导“大众创业、万众创新”,一批孵化器开始崛起。小蛙团队将二手家具变卖成二手家具,换了三千块,作为三个月的租金入孵了一家孵化器,“至少有个办公的地方。”宋子健说。

## 微跑小蛙

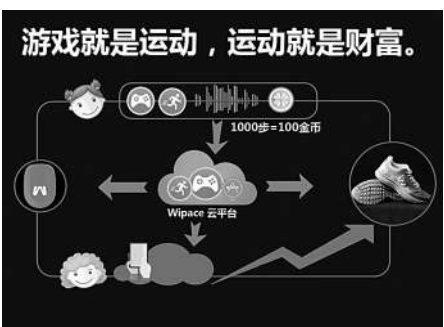
## 让孩子在游戏中运动

## 《创业英雄会》上爆了灯

所有的梦想都值得被坚持,所有的坚持都是值得的。到2015年下半年,微跑小蛙开始收到了来自各方的关注——这一年的10月,微跑小蛙获得国际大学生iCan创新创业大赛特等奖。北京大学教授张海霞如是形容宋子健和他的团队:“用原始创新追逐心中最纯洁的创新梦想。”到了2015年年底至2016年年初,微跑小蛙获得百万级融资;今年5月,宋子健参加CCTV2的《创业英雄会》,展示微跑小蛙带给孩子的集体能、脑力为一体的绿色健康的娱乐方式,现场赢得15位投资人亮灯,出资高达9800万元人民币,一举打破节目开播以来最高融资纪录。而就在刚刚过去的6月16日,微跑小蛙在中国最大的智能硬件创新创业平台——硬蛋上开始众筹,仅用了12个小时,就以超过原计划1000%的成绩成功众筹破百万元,截至目前,微跑小蛙众筹成绩已达110万元……“我们有梦想、有激情,也会坚持,但在这之前,我们缺钱,而今天不缺了。”站在资本的春天,宋子健感慨万分。一路走来,他总结自己的创业之路“七分靠实力,三分靠贵人”。

2015年10月,微跑小蛙入驻了北京硬蛋空

间;11月初,微软亚洲研究院常务副院长李世鹏博士加盟硬蛋任CTO并宣布组建硬蛋实验室团队,微跑小蛙作为当时的十大明星团队入驻实验室。硬蛋从供应链、渠道、融资、品牌以及整个线上销售和微跑小蛙开展了全方位的合作,帮助微跑小蛙半年内成功实现产品迭代。“得知我创业后,最困难的时候我的许多同学、朋友都借过我钱,我的老婆还为了我辞掉家乡公务员的工作来到北京。”宋子健说,“2015年,我们两个人挤在一间月租500块的小屋子里,就是这样,她也从来没有动摇过支持我创业的心。”



## 爱玩平板游戏小朋友的福利

在6月27日微跑小蛙新品发布会现场,记者看到了这款只有硬币大小的产品,它的待机时间长达6个月,不同于其他基于摄像头技术的体感游戏机,这款产品不仅非常小巧,可以通过蓝牙轻松链接各种手机、平板、电视、盒子等设备,同时还能够随时随地体感互动。“微跑小蛙是一种体感交互的创新,在脚上佩戴小蛙后通过自然的身体左右跨步移动、跳跃等动作就可以实现体感操控,对于整天抱着手机平板玩游戏的小朋友来说真的是一个大大的福利。”北京大学教育学院副院长尚俊杰表示,“用了这样一款创新产品,小朋友既能玩得高兴,又可以得到运动锻炼,家长们也不用担心小孩子游戏伤身了。”据宋

子健介绍,小蛙同时还有运动计步功能,小朋友们平常可以当做智能手环来使用。“虽然这是许多智能手环都有的功能,但是小蛙还同时具备运动轨迹功能,家长可以APP轻松查看孩子的日常运动量,以及游戏过程中的运动消耗情况。”他说。宋子健把这些贴心的设计称作“为爱而生的设计”,在做出一款让玩家更健康的创新产品这件事上,他还将继续专注,继续坚持下去。

微跑小蛙,通过蓝牙连接手机、平板和大屏幕设备;利用独特的高精度体感识别算法获取身体动作数据控制游戏角色,同时监测游戏中的运动量消耗;它能有效改善孩子因沉迷游戏,导致的近视、肥胖、运动不足体质下降等健康问题。



## ■ 众创空间

## 梦想加

## 把创业空间做成智能硬件

文·本报记者 史诗

这里可能是第一家没有前台的空间,只要你拿起手机,打开微信扫一下智能门禁的二维码,就能出入自由。每位入驻的企业员工都会获得微信授权,扫码进门后便会收到一系列信息提示,包括今天的日期、天气等生活信息以及各类活动信息。

“这套门禁系统是我们自主研发,已获得专利。其外壳和内里电路板上均能看到梦想加专属标识。”梦想加联合创始人王晓鲁告诉科技日报记者,梦想加更像一个“智能硬件”公司,随着产品逐步标准化,进驻空间的速度会越来越快。

## “激活”空间的“梦想加节奏”

拓展还需要哪些元素?好不容易有了一个好想法,该如何进场?

一旦确定一个空间物业合作方,梦想加会对现有空间进行设计和改造:包括勘查、测量、规划空间的标配功能划分,根据场地特点进行个性化空间规划。

在空间设计及基础空间改造完毕后,软装及办公设施需要及时跟进。梦想加独立开发了适应联合办公空间系列设施,包括水电网、桌椅吧台、沙发隔断等基础设施。“这一切梦想加选择独立开发,一方面希望通过自主研发优化体验,另一方面较之外部集采节省大量成本。”王晓鲁说。

完成空间“装修”,在投入使用之前,最后要做的是硬件的连接:梦想加设计的门禁系统、

梦想加由王晓鲁、温梦飞、李文磊三人联合创立,目前梦想加管理体系正式运营望京、雍和宫、百子湾、建国门以及中关村等多个商业区域,已开放12个联合办公空间。他们不拥有1平方米的地皮,却运营着20000平方米联合办公场地,提供3000余个工位,空间落成入住率均在80%以上,预租率50%以上。

今年4月,梦想加对外宣布已经完成500万美元的A轮融资,之后,梦想加将着力于运营产品升级、管理后台开发,并加速上海、成都、广州等地的市场拓展。

会议室等资源管理系统进入全面部署,将空间“上线”至梦想加整体系统中,成为“可管理、可使用、可分享”的诸多梦想加空间中的一部分。

一切就绪,空间预定期开始,社区经理进驻梦想加。王晓鲁认为,Cowork的精髓,除了分享办公资源以外,最主要的是“办公即社交”。因此梦想加非常重视每个内部社区的氛围,社区经理更像空间里穿针引线的社群管理者,他们认识每一个人住团队,了解他们的需求,并激发每个人的互动交流。

当然,空间正式运营后,还需要接入外部服务资源。无论是助力入住公司发展的企业服务,还是给人住团队提供福利的生活服务,梦想加都会以开放、共享的方式连接至每一个空间中,使人住团队、个人可以享受到大公司才有的各种外接资源。

## 打造轻资产不做“二房东”

梦想加市场总监李峰告诉记者:“我们一直以来的定义:自己就是一家轻资产的科技公司,所有动作的出发点是,如何通过科技手段打造智能的联合办公空间,不断追求‘舒适、高效、开放’。”梦想加不会把所有“一起办公”的空间当成

竞品,即使他们已占有大片房产。“我们不拥有一平方米地皮,我们不做‘二房东’。我们不只面向创业者,我们不做众创空间和孵化器,不参与股权投资,更注重未来接受联合办公的受众:初创公司、微型企业以及自由职业者和大型公司外

设团队。”王晓鲁认为,孵化器的服务对象是资本,传统地产商转型后经营的联合办公空间仍然以土地为服务对象。对于梦想加以及部分以联合办公为商业模式的创业公司来说,联合办公空间的服务对象既不是资本也不是土地,而是所有

## 愿意多花时间待在这

没错,梦想加给自己贴上的始终是“联合办公”。不管怎样,首先要做好的就是基本的办公服务。例如:桌椅既要舒适,也要能方便的增加工位;通过站立式办公设备为创业者提供更多办公方式的选择;会议室在数量、大小、智能化上都要做好匹配和设计;在办公区和休闲区内多做一些创意性的设计等。

梦想加的产品设计体现在空间每一个细微的地方,温梦飞曾看到两个创业者因为座位问题不得不长时间站着讨论问题时,灵感闪过,把每个工位的可移动小柜子加上了坐垫。

如果你工作累了需要休息片刻,可以拿出手

入驻空间的创业公司。

“理想情况下,当我们把一个空间的运营和体验做到相对成熟,吸引到优秀的项目入驻后,一方面能通过满租率帮地产商获得可观的租金收入,另一方面也可以吸引投资机构,实现三赢。”王晓鲁说。

## 科技范儿无处不在

机预订空间里的升降办公桌,设置为适合你身高的。时间一到,你拿着电脑或者一杯咖啡就可以使用它了。

这些都是为了给创业团队提供一个既舒适又创新的工作环境和体验,这让创业团队愿意多花一些时间待在办公室。

王晓鲁觉得,人的工作效率是办公及创业成本的重要部分,而现在的工作越来越趋向于脑力的创意工作,如果能提供给他一个相对个性化、放松的工作环境,会有更好的表现。因此在空间运营上,梦想加都是想办法让每一位居民因为共享而产生关联。

## 团队是流动其中的数据,所有服务合作的接入则是不同的应用、插件,用于处理不同的数据需求。所以我们将欢迎更多的服务类应用接入到梦想加的体系中来。”王晓鲁说。

未来,梦想加希望将所有的空间通过云端连接起来,形成一个庞大的虚拟空间,而每一个梦想加的人驻会员都可以通过自己的账号在这个虚拟空间中方便的参加会议、参加活动,即使在地理空间上存在阻隔。

王晓鲁说:“创业大潮的推动,微小及垂直领域公司增多,传统产业细分结构谋求变化,年轻人职业选择方式悄然生变。我们一直强调,现在的梦想加还只是‘0.6版本’,我们希望梦想加所追求的对办公环境对创造升级,是站在未来的潮流上的。”

## ■ 创客说



红杉资本全球执行合伙人 沈南鹏

## 创业公司CEO是孤独的

CEO可能是世界上最具挑战的一份工作:CEO是“孤独”的,肩负着企业的生死,你必须有足够的决断力作出决策;作为创业公司的CEO,你必须是位“全才”,上到技术下到销售,必须有惊人的执行力;同时,你又是团队的“灵魂人物”,有足够的魅力和影响力领导团队向正确的方向前进。沈南鹏近日做客“真格大师讲堂”,为真格创投公司的CEO们提出了四点宝贵建议。

## 定战略

互联网行业在今天和在1999年的时候有着根本性的差别。如今,BAT、京东以及小米等大公司已经覆盖了相当部分的市场机会。但我们不要去抱怨,这不是垄断,是商业发展中每个行业都必然经历的过程。但互联网行业新产品新模式还有机会吗?肯定有。

作为CEO,你要在创业第一天就做好心理准备和技术储备。要想到,如果巨头进入这行业,你会如何应对?这里有战略的选择问题。2008年,京东面对的是市场上已经有发展巨大的电商平台,刘强东选择了自营电商的道路。那时候还没有一家公司,包括线下零售商,能够真正在供应链、仓储和配送这几件事上都做好,但事实证明他这个与众不同的战略选择是正确的。

## 重产品

做好用户体验并不需要你是技术或编程高手,但你必须重视产品和用户体验。

京东自营物流,确保能够在比较准确的时间段里配送,在几百多个城市能做到24小时内送货。也许在座各位都记得刘强东亲自送货的照片,这表明他们在传递一个清晰的信息——准时送货。CEO肯定也是产品经理。团队负责执行,但CEO应该深度介入并参与,帮助团队打磨产品。

## 带团队

空降高管的失败率是不低的。成长型公司天天都像打仗,战况瞬息万变,突然来了一位大公司的高管,他能很快适应吗?不一定。我倾向于找年轻人培养,他们可能没那么多经验,不一定非得是顶级MBA或投行或咨询出身,但要有想法和好的商业感觉,与团队的核心创新理念吻合,再让他们和公司一起成长。

怎么对他们进行培养?实战就是最好的培养。你让一个有潜力的年轻人在实战中学习成长,他会远比在大公司里从事程序化的工作进步快得多。

如果一家公司多年以后还都是最早的创始高管们在担当所有重要角色,年轻人没有机会成长起来,恐怕是有问题的。

## 算好账

在创业公司里往往有一个部门是被轻视的:财务部门,融资部门有时候比财务部门还受重视。

这是一个认知偏差。当然钱是生命线,融不到钱你再宏图伟略都无法实现。但好的财务部门是公司业务的重要参谋。美国的五百强企业里,CFO接替退下来CEO位置的不在少数。CFO要帮助CEO把公司的业务健康状况看清楚,帮助CEO把公司未来的发展战略算清楚。

当然CEO也要是会算账的人,不能拍着脑袋决策。我觉得至少有两个数字是大部分公司都必须关注的。第一个是毛利率,决定了一家公司有没有真正的议价能力或者定价实力,这是CEO需要关注和保持敏感的一个数字。第二个数字是单位经济(unit economics)。

其实,CEO不是那么好当的,定战略、重产品、带团队、算好账,一个都不能少。

## ■ 资讯热搜

## 香港科技大学 百万奖金助力创业

香港科技大学百万奖金国际创业大赛北京赛区决赛近日落幕,北京赛区决出的前三强团队将获得免费参加2016年香港科技大学暑期创业训练营的机会,还有进入北京赛区决赛的团队将获得半价参加2016年香港科技大学创业训练营的机会。北京赛区决赛由香港科技大学和中国科技产业化促进会联合主办,绿园(北京)科技控股有限公司承办。总决赛将于8月份在广州南沙香港科大霍英东研究院举办。

2011年,香港科技大学发起了百万奖金创业大赛,旨在弘扬港科大乃至香港的创业文化及科技创新的理念,发掘并培养众多拥有商业前景的创意及团队,努力打造成集政界、学术界、企业界和金融界各方合力的创业创新示范推广平台,助力创客项目与创投资本对接,同时促进两岸青年与国际青年深入交流。

香港科技大学创业中心主任李汉强表示,大赛目前已连续举办六届,每年都吸引了几百个香港本地及国际团队参加比赛。以往由该赛事筛选出来的团队,在香港融资界享有口碑。今年,该项赛事扩大“战局”,除香港本地赛区外,还首次分别在北京、深圳、广州南沙、澳门地区同期独立进行。今年赛事并设置独立奖项,大赛全程采用香港科技大学打磨多年的国际竞赛机制,利用该校国际资源引入国际评委及融资团队,并设有workshop培训,还会有导师见面会与各参赛队伍进行配对指导。据了解,广州地区赛自报名开始便吸引了来自中国内地、香港、澳门、台湾、美国等地区的160多个青年创业团队参赛,入围项目涉及物联网、生物科技、新能源、智能硬件等多个热门领域。