

■众创空间

让CEO专心当霸道总裁

——看纳什空间为你的创业带来神奇助攻

文·本报记者 张盖伦

7月19日,纳什空间正式对外发布了他们的“新品”——超级工作室。

办公室是租的,但创业梦不是。在别人的空间里,小微企业也要活出自己的格调。超级工作室主打的概念是“独立”,面向的是5到30人规模的团队。超级工作室可以根据他们的需求进行功能分区,提供最优办公布局,同时配备全套物业服务。

总之,可以“拎包入住”。

核心商圈,让你全城办公

几乎在北京任何一个核心商圈附近,你都能找到纳什空间。这意味着,创业者可以进行“全城办公”。

通过纳什空间的线上服务体系,创业者可以预约工位、办公室、会议室和活动场所。常驻地点在海淀的你,这几天经常要横跨半个北京城去朝阳谈业务。嫌跑来跑去浪费生命?没关系,在朝阳的纳什空间约个工位,你照样能享受品质不变的办公体验。

办公地点可以不再固定,而是随心而动。纳什空间CEO张剑强调“效率”。对创业团队来说,时间就是金钱,而找地办公,就是他们的隐藏痛点。

“移动工作站”“独立工作室”“联合办公区”,再加上此番推出的“超级工作室”,纳什空间已经搭建了关于空间的产品线愈发丰富。有十几年房地产从业经历的张剑,选择以空间为切入点,延展出关于企业服务的无限可能。

目前,纳什空间布局北京、上海、深圳和天津等地。预计到2016年年底,它将拥有超

过10000家人驻企业,运营面积超过100万平方米。

靠着“规模效应”,纳什空间可以以更低价格实现租赁和运营。张剑有些小得意地介绍,在超级工作室,他们用的椅子都经过了精挑细选,使用品牌堪称“家居界的Prada”。高冷的“Prada”进入创业团队办公空间,靠的就是纳什空间的“流量策略”。“办公椅其实很关键,它也是提升工作效率的‘利器’。在这种重要细节上,我们不含糊。”

张剑再次提到了“效率”。实际上,整个纳什空间的模式,也是在提升闲置房产的利用效率。纳什空间的名字,本身就是向纳什均衡理论致敬。他们希望能打破“业主”和“租户”之间的非零和博弈。纳什空间这个二房东有特殊的资产管理技巧,通过对空间的改造,激活业主的闲置资源,帮其实现资产增值;同时,又给了小微企业高品质和低价的办公空间。

或许,最好的例子就是纳什空间位于望京的办公地点。它的前身,是个泳池。



图片来源网络

趋势——未来中国将迎来小微企业的爆发潮。移动互联网的迅猛发展带来了公司的小型化,放眼全球,皆是如此。和传统大企业不一样,小团队需要支撑平台。

“企业级服务是个很大的市场。”张剑做出了这样的判断。事实证明,他眼光不错。“双创”热潮起,“众创空间”兴,纳什空间靠着专注空间,已经实现了领跑。

CEO不做“首席打杂官”

相比实体空间,张剑更经常强调的是,是纳什空间的办公服务生态系统。

曾经也是创业菜鸟的张剑,知道作为创业公司的创始人,常常处在“宝宝心里苦”的状态。说是首席执行官,其实就是首席“打杂官”。“当年注册公司时,网络上搜索,返回给你五花八门的结果,你根本不知道哪家服务更加靠谱。而且,不同城市,工商注册的流程完全不一样。”张剑回忆说。

纳什空间成立的“创业办公服务联盟”,让CEO可以专心当他的霸道总裁。他们找到多家知名的服务提供商,为公司成长一路保驾护航;工商注册、社保办理、财务管理、技术支持、知识产权保护、智能办公体系搭建……在这些环节上,联盟都能提供性价比更优和更快捷的服务。“创业公司的时间就是金钱,他们的精力不该用来解决这些问题。”

在空间内,有更多故事能够发生。纳什空间也在期待着不同人之间的化学反应。纳什空间App能把志趣相投、地域临近、业务相关的白领们匹配起来,形成线上社区。而在线下,借着全城空间内时常举办各种活动的契机,这些线上好友同样有大把机会可以实地互动,“让社交活起来”。

纳什空间进行的,其实就是办公场景革命。商场内能办公,度假胜地同样也能办公。办公室不会只是一副冷冰冰的面孔,它可以有自己的格调和温情,它可以让人更加“愉悦”。

“我们要构建新的办公生态。”坐在记者对面,一直表现得谦和有礼的张剑,自始至终没说什么豪情壮志。没提情怀,没谈梦想,只是用不紧不慢的语调,温和讲述。“‘办公’这个业态,至今还没有品牌。”而剩下的话,似乎也不言自明了。

看上去是水泥,背后有科技和匠心

“纳什”的另一层含义,指的是篮球运动员、助攻王纳什。“你的创业,我的事业”,纳什空间网站上的这句话,已经明白白昭示了它的愿景——成为创业者的神助攻。

办公空间,不是搬来桌椅和饮水机那么简单;而进行办公空间的物业管理,也不是看看大门卖饮料就好。“看起来都是水泥地产的活,其实背后都有很多思量。”从空调系统的设计到办公区灯光的亮度,从如何建门禁系统到如何开电话视频会议,从环境布置到稳定wifi的提供……张剑说,这些全部需要他们和合作伙伴不断研究,将设计和服务持续迭代。

当联合办公空间搞得如火如荼,张剑却带着纳什空间反其道而行,推广起了标榜独立的“超

级工作室”。和国外创业团队不同,中国创业者依然希望有“包间”,有独立的老板办公室和财务间。而且,不同创业团队会有不同需求,有的重视隐私,有的强调自由,有的需要酝酿灵感的气氛……挖掘出这些真实需求,需要的是洞察力。这种洞察力,张剑在三年前就已经展示过一次。

“找地、租赁、装修……这个模式看起来很重,但关键看你怎么运营。”做纳什空间,张剑并不觉得自己选择了一个“hard”玩法。相反,深耕房地产业多年,对地产业的游戏规则,他已经深谙于心。“重点是,客户是否需要这样的产品和服务,你要做正确的事情。”

三年前,张剑就看到了这一经济社会发展的

■创业故事

陈磊华和他的17年邮箱人生

文·本报记者 史诗

“邮件永远不会落伍,我认为邮件地址是电子世界的通行证,也是电子世界定义一个人最权威的方式。”盈世Coremail总裁陈磊华一直这么认为。

电子邮件虽然是西方的产物,但却完全符合大道至简的东方哲学。“太极生两仪,两仪生四象”,越是简单,演变出来的东西就越多,要繁衍发展就越容易。

盈世邮件系统开始研发于1999年,是中国

他是163邮箱的鼻祖之一

陈磊华一直欣赏“黑客文化”,对自己热爱的事情有一种特殊的坚持。

“做事情,你要比别人更有耐心,很多人可能尝试了五六次后就放弃了,我们能够忍受100—200次的尝试,甚至更多。一天、两天、三天都是在不断重复简单的事情,在尝试的过程中要调整策略,到了一定程度的时候就会找到你要的结果。”陈磊华说。

1999年,还在华南理工大学计算机专业读大三的陈磊华在BBS上结识了丁磊,两个人都是典型的IT极客,共同的兴趣爱好把他们联系在一起。陈磊华也由此成为网易创始团队中的重要一分子。

丁磊超强的商业能力和战略能力影响着陈磊华,“他在研究国外产品的时候,觉得Hotmail做得很好,就想到在中国或许也有这个需求”,陈磊华说,他觉得邮件是在国内能够做起来的东西。

陈磊华和丁磊还是决定试试,一拍即合,于是两人开始倒腾163邮箱。当时陈磊华负责主持搭建邮件系统,这就是盈世邮件系统的雏形。

第一套中文邮件系统,目前在大陆地区拥有超过7亿终端用户,客户涵盖国务院新闻办公室、国家科技部、国家财政部、中科院、清华大学、北京大学、人民银行、建设银行、交通银行、华润集团、南方电网、美的集团等。

陈磊华作为中国最早的一批大学生创业者,面对曾经少有人关注的电子邮件行业,坚持了17年。

邮件已经简单的沟通工具向企业协同办公工具转变。企业协作基本上包括文件、日程、企业网盘、组织通讯录、文件等功能,这些功能邮件也基本包括,也跳不出新奇的东西,最多把即时通讯元素加进去。

盈世邮件系统中这个“日程”的功能。不同同事之间可以共享日程,随时知悉领导、同事工作进程。通过“日程”还可以发起会议,快速选定会议室,同时发送会议邀请,一秒钟内完成整个会议

瓶颈期出现在2001年的时候,单纯做邮件的陈磊华非常难找到合适的客户,而且当时互联网也处于相对爆发时期。

“当大家都感觉很痛苦的时候,一些学校和企业找到我们,了解我们的软件挺不错。”柳暗花明,TCL主动找到陈磊华,给他提供技术来做邮箱。这是陈磊华介入市场的重要一步。

对技术的痴迷让陈磊华在其他方面交了不“少”学费。“我们曾一度山穷水尽,月底要发工资了,但是公司现金只有两千块钱。”陈磊华说。靠着10几个技术人员的团队,陈磊华带领盈世艰难度过了最初那几年。

越是简单演变的东西越多

陈磊华觉得:“就像人们喜欢写信一样,如今信件邮寄依然存在。电子邮件存在的重要原因就是生成标识的作用。这是一个很天然、国际化和标准的方式。”

邮件已经简单的沟通工具向企业协同办公工具转变。企业协作基本上包括文件、日程、企业网盘、组织通讯录、文件等功能,这些功能邮件也基本包括,也跳不出新奇的东西,最多把即时通讯元素加进去。

盈世邮件系统中这个“日程”的功能。不同同事之间可以共享日程,随时知悉领导、同事工作进程。通过“日程”还可以发起会议,快速选定会议室,同时发送会议邀请,一秒钟内完成整个会议

瓶颈期出现在2001年的时候,单纯做邮件的陈磊华非常难找到合适的客户,而且当时互联网也处于相对爆发时期。

“当大家都感觉很痛苦的时候,一些学校和企业找到我们,了解我们的软件挺不错。”柳暗花明,TCL主动找到陈磊华,给他提供技术来做邮箱。这是陈磊华介入市场的重要一步。

对技术的痴迷让陈磊华在其他方面交了不“少”学费。“我们曾一度山穷水尽,月底要发工资了,但是公司现金只有两千块钱。”陈磊华说。靠着10几个技术人员的团队,陈磊华带领盈世艰难度过了最初那几年。

邮箱是通往世界的身份证

早在2000年左右,很多大型企业已经开始频繁使用电子邮件做最基本的收发服务,考量重点便是稳定安全可靠。

当时,准确捕捉到这一用户需求的陈磊华将盈世的“触角”伸向了教育行业。“鉴于科研的需要,教育行业对文档的要求比较高,经常需要跟国外通信。比如一位学者要把论文投到国外网站,首先要保证的是准确无误的投递,因此对投递的要求非常高。”陈磊华说,当时很多教授因为忍受不了开放邮箱的垃圾邮件问题,就此更换邮件系统,这便产生了对盈世的大量需求。

陈磊华认为,核心还要回到互联网的概念,

的组织,省却许多麻烦,大大地提高了工作效率。

目前盈世主要面向企业级市场,专注做企业内部员工身份标识。“邮件地址代表的就是身份,可以快速让别人知道你是谁。”因此,陈磊华非常重视中文域名。“多语种邮箱地址将解决非英语邮件地址的母语化难题,不仅让世界各地网民使用本族语言收发邮件,不同语系之间也能互联互通,助力非英语国家更快更好的进入互联网世界。”陈磊华说。

在电子邮件系统中,陈磊华做的创新尝试也不少。例如,一分钟组织会议功能。在盈世邮件系统里,企业员工只需要通过邮件就可以实现预定会议室、通知参会人员,参会提醒,方便快捷。

只要有一个邮箱地址,就可以进入电子世界,注册各个互联网平台,例如微信、微博、Facebook,成为互联网平台的身份入口,而且目前并没有其他社交工具在全球适用。陈磊华认为,电子邮件可以说是世界通用的身份证。

与个人电子邮件不同,企业级电子邮件需要数十年的功夫才能做好,不仅需要技术支持,更重要的是要跟客户逐步建立信任,逐步理解他们需求。

■创客说



蓝驰创投合伙人 陈维广

资本市场好或坏都要反思

在这场创业狂潮里,由投资人与创业者合谋的击鼓传花游戏很可能会发生大的逆转。陈维广建议,不管是冬天或者是夏天,创业者只要把事儿做好,你就一定会达到目标。并给每一位创业者三点建议。

第一点,借势。现在很多的媒体和大佬都强调说,你创业一定要借一个势。如果说借在风口一定会飞,那这又会造成什么样的结果?现在看到一些早期创业者都是在跟风创业。

三年前电商是热点,于是一下子就有很多创业者在做电商的项目。去年是O2O,创业者就都往O2O来涌,其实这个不是真正借势。我个人觉得借势就是,你如何借一个势头来以非常低的成本获取用户,那才是核心的借势。

比如我们投的美丽说,美丽说他早期是做社区电商的,那为什么能从几百万的用户做到几千万的用户,基本他是借了微博的势。春雨医生也是一样的,一开始其实他们面对的挑战挺大的,可是他借了医改这个势头,很短的时间内把用户从几十万拉升到几千万。

所以我想强调的借势,不是说因为某某人都在做O2O,你就去做O2O,借势是说你看你做的项目,能不能有一个更巧妙的方式,借一个势头,把你获取用户的成本降到最低,这是关键。

第二点,试错。我看到很多创业者都跟投资人说,我们要有更多的试错空间,你作为投资人应该给我更多的机会去试错,因为创业就是试错,没有人知道说这个创业项目会演变成什么样子,所以你要给我足够的试错空间。但我觉得在试错的过程中,什么时候应该坚持,什么时候应该放弃一个方向或者说是一个想法,这是最难。其实试错不是无限地试错,或者说两三个月的试错,关键还是在试错的过程中,一定要以数据作为基础。

我们发现国内的创业者有很大的一部分人是不关注数据的采集。很多项目试错了6个月,然后回到董事会跟投资人说,我感觉我还得多试错6个月,有的投资人会要求创业者拿出一些数据证明自己是可以再试错的,而大量的创业者都没办法提供这方面的数据,或者对数据没概念。所以有足够的试错空间没错,但一定是要有数据作为基础。

第三点,取舍。其实很多创业者都明白,要把产品做好,要把用户增长做到位,可是在早期创业通常是人手不够、资源不足等各种条件限制,你是不可能把产品、用户体验还有你的增长都完全做到位。这就牵扯到取舍问题。

我们之前投的唱吧,产品早期的时候,很多的用户都给陈华反馈改进意见,但对陈华来说,他当时看市场,用户增长对他来说是最重要的,所以他把全部精力都花在用户增长方面,而诸如闪送等完善性的问题,他都留到了下次产品迭代的时候再去解决。换句话说,作为一个创业者,你一定要了解自己阶段性的目标在哪儿,有所取舍,因为资源是有限的。

■资讯热搜

若当选美国总统 希拉里将发创业签证

最近,克林顿在希拉里的官方网站上宣布了一项与科教和就业有关的施政纲领。其中十分亮眼的一条:将给留学生和海外创业者发放更多的绿卡和“创业公司”签证。

具体来说,这项施政纲领决定,那些在攻读科学、技术、工程和数学(Science, Technology, Engineering & Mathematics,简称STEM)有关领域的留学生,只要在美国获得了硕士或博士学位,就能申请绿卡。

对于创业者来说,这项纲领也是个绝佳的好消息:海外的优秀创业者将可以申请新的“创业公司”签证(Start-up visas),让这些创业者能够更方便地在美国设立办公室、招聘员工和开展业务。当然,这一条款也是基于在美国本土创造就业而考虑的。

克林顿的官网指出,要申请这个“创业签证”之前,创业者首先要获得美国投资者的投资承诺。另外,如果创造的就业岗位数量和业绩指标达到标准,那么创业者还能进一步申请绿卡。

不过,目前来看,这份施政纲领没有任何的法律效力,更何况目前美国大选阶段的民调显示,没人知道最后的结果会怎样。

无论如何,美国一直以来都是以对移民敞开大门的形象示人,特别是科技行业,大量优秀的硅谷科技公司,包括Google、英特尔等在内均由一代或二代移民创立,海外创业者对美国国内就业带来的积极作用有目共睹。另外,随着中国、印度和韩国等国家的教育水平发展,以及全球化分工规则的细微调整,美国科技行业来自这些国家的海外技术人才需求逐渐攀升,在科技公司中工作的海外移民技术人才越来越多,到了毕业季硅谷大型科技公司跟留学生签约通常是一个班全部签走。