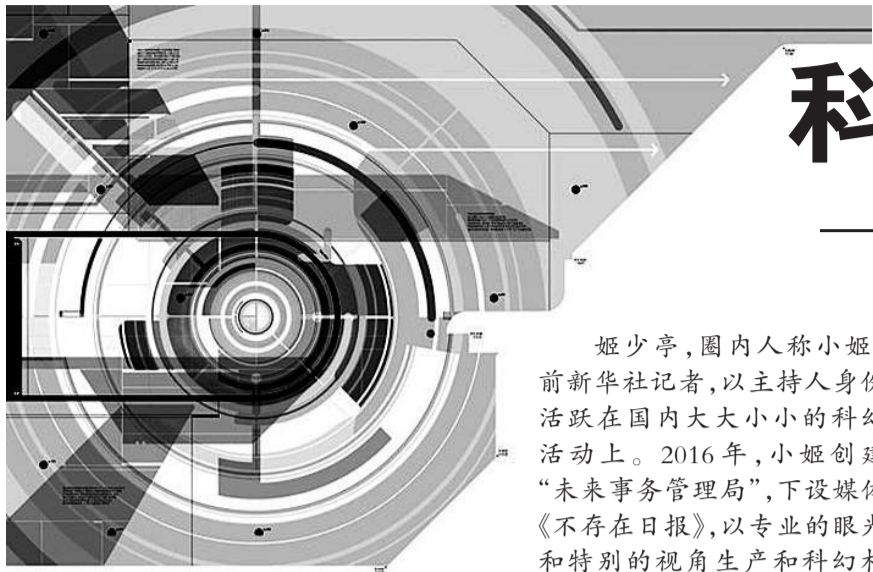


■创业故事



科幻让我很勇敢

——听科幻迷小姬说缘何“出山”创业

文·本报记者 刘晓莹

姬少亭,圈内人称小姬,前新华社记者,以主持人身份活跃在国内大大小小的科幻活动上。2016年,小姬创建“未来事务管理局”,下设媒体《不存在日报》,以专业的眼光和特别的视角生产和科幻相关的有趣内容。

初识小姬是在2010年的秋天。

那时果壳网尚未建立,姬十三还在搞科学松鼠会,在北京一家住宅小区的顶楼,一群志同道合的人没日没夜地筹备着“科学嘉年华”。一天下午,小姬出差归来,飞机落地还没着家就先到松鼠会的办公室来,嘴里叼着根冰棍,像极了还没毕业的大学毕业生。她指着墙角几台大大的电视机,吐着舌头问:“这是哪里来的?我们怎么有电线这个?”

买这个?”

陪着一群“科学逃兵”创业,一路走来,除了做好本职工作,小姬一直活跃在中国的科幻圈。今年春天,她辞去做了十年的新华社社对外部记者的工作,全职做起了未来事务管理局的局长。面对她的创业,她的爸爸妈妈、领导同事们都觉得“有些意外,但也没那么意外”。

“时间们”:从未来看现在

5月,繁星戏剧村,一场站在未来犯罪和未来追捕之间的对抗现场,未来事务管理局的线下品牌活动“时间们”正在上演。“江宁公安在线”的本尊警察蜀黍、主检法医狄星星、科幻作家刘洋、科幻评论家兔子瞧等嘉宾站在正反两边,跨界激辩,而小姬作为局长大人从中调停。来到现场的大多都是科幻迷,他们中的许多人都相信,这个看似小众的爱好,正在用一种强大的力量感染这个世界。

时间回到2014年5月10日下午,北京工体雕刻时光咖啡馆二楼,未来事务管理局在这里召开了第一次代表大会,主题是《科幻未来主义宣言》。参加这次大会的有作为事务局局长的小

姬,副局长淳子及其办公人员,还有吴岩老师、情报专家武夷山老师、夏笛博士以及两名航天专家等专家学者。“有二十多个代表出席了那次有意思的大会,我们觉得它是划时代的,中国的未来史可能从此就分岔了。”小姬笑着说。

那次会上,吴岩还作了发言:“实际上谈未来的这件事是一个很晚近的事情。现在未来学界有一句公认的话——未来是现代的一种发明。在现代社会之前是没有未来的。”从那时开始,未来事务管理局这样一个有趣的“官僚”组织在一群科幻迷的拥簇之下便建成了。到了今年,果壳阅读的几位小伙伴也正式加盟未来事务管理局,小姬开始了她的创业。

找到你和科幻的未来

“像‘时间们’这样的线下活动,未来事务管理局还有许多。”小姬告诉记者,“比如近来我们还启动了第一期未来科幻大师工作坊,在为期五周的协作和探讨后,30个作家带着他们总计200余万字的作品,开始在科幻小说这条道路上寻找各自的可能。”

“在一些发达国家,科幻已形成非常成熟的产业链。”小姬说,“好莱坞大片有专门的工业设计和科学顾问,从最初的一个简单想法一直到后期制作都非常成熟,但在中国,科幻作为一种新生力量,还有很大的成长空间和市场潜力。”

她告诉记者,中国的科幻仍处于不太成熟的阶段,普通读者能叫得上名字的科幻作者两只手

就数得过来,不过值得欣慰的是,后新生代的科幻作家正在慢慢崛起,“我们的未来科幻大师工作坊就是帮助有志于科幻写作的新新人类创作出更多、更优秀的作品。”

就在刚刚过去的六月底,小姬所说的第一期未来科幻大师工作坊刚刚“结业”,参与工作坊的“未来大师们”通过五周的封闭式培训,在想象力、实验性、思想上都进行了一次大脑远行。“我们为科幻迷提供独家的科技资源——中国科学院、探月中心、国际AI研究机构里那些还没变成paper和刚刚变成paper的前沿黑科技、专业的科幻导师团队,以及精心设计的科幻协作课程。”小姬说。



未来事务管理局创业团队

“有人说,现在有了大刘(刘慈欣)和三体,我们和美国科幻的差距就只有一个好莱坞了。想了想,这个判断确实没什么大问题,除了一点:我们

还缺几百个成熟作者而已。”小姬有信心,通过未来科幻大师工作坊,中国会有越来越多优秀的科幻作者,也一定会迎来中国科幻的黄金时代。

永远都长不大的世界

如果说科幻迷有哪些共同的特点,小姬觉得应该就是“永远都长不大”吧。用她的话说:“在那些奇幻的、充满想象的未知世界里,喜欢科幻的人时常会感到自己很渺小。也正因此,心胸更加豁达,更容易看到许多有趣的东西。”

如今,未来事务管理局还推出了“泛银河系新闻客户端”——《不存在日报》,这份有着诡异的报头、天马行空的日期和排版的小报每天推送有关科幻的一切,它的目标受众正是这些“长不大”的科幻迷。

小姬终于过上了将兴趣变为事业的生活。“从9岁开始,爸爸就给我买凡尔纳,买《科幻世界》,如今,这些填满我整个童年的读物还好好地保存在我的床下。”她说。

这些年,科幻热得不行,《三体》大卖,各种科幻大片赚了票房也赚了人气,人们比以往任何时候都渴望一场幻想艺术为我们展望科学技术的未来。这期间也有不少投资人找到小姬,想要让她“出山”创业,“也不是没有好的项目,但那个时候总觉得还没到时候,也不足以打动我。”

今年,好莱坞科幻巨制再掀热潮,《三体》舞

台剧也在国内各地上演,许多“热钱”开始关注起科幻产业,小姬觉得“时候到了”。

“我太喜欢记者这个职业了,如果还有什么能让我放弃它,我想就只有我钟爱的科幻了。”小姬说。

一路走来,小姬深知创业不易,但真正把担子挑在自己肩上的时候,她感到“压力确实不小”,尽管这样,面对未来小姬依然充满期待。记得2014年年底在果壳网星云奖未来大会上,小姬站在开幕式上致辞:“各位科幻作家、各位科学家、各位半人马座阿尔法星的客人,各位机器人、各位半机械人、各位基因改良人、各位正常人,你们好!很高兴在这样一个讨论未来的场合见到你们。我是未来事务管理局的局长姬少亭。未来事务管理局,致力于分析人类当前的发展和趋势,打造更美好的未来。我和我的同事们,都来自未来,愿意将未来的挫折和未来的光明都带给我们……”

如今,小姬已站在那时她所描绘的未来里,为她所钟爱的科幻事业全情投入,在这样一个单纯而现实快乐里,寻找自己改变世界的梦。

■创客说



IDG资本创始合伙人 熊晓鸽

投资人永远挑战二八定律

打仗讲究“快慢”的节奏,什么时候冲锋,冲了多远后要停一下,都有讲究。一个劲冲过去,到了拼刺刀的时候就没了力气。做投资也是一样,要抓住机会,捷足先登,但有时又要慢一点。

我们首先会看创业项目所处的市场是否足够大,也就是说创业者要找对河流。我一直觉得,创业者就像是坐在一条橡皮艇上玩漂流,如果你的方向是大海,你只要用力往前划就行,翻了船再爬上去,最终到达大海。但如果你最后只进了江河湖泊,我们一般不会投。尤其是当领域很小,创业者又很坚持的时候,我们一般会放弃,即使他做到了市场第一,我们也不会投,因为市场规模太小了。

其次我们会看他的产品是否够创新,是否有想象力,是否容易被复制。有时候你个人的兴趣可以帮你选出好的投资项目。

最后是看创业团队的执行力和应变能力。对创业者最难的就是对他本人的判断,我希望他健康,希望他学习能力很强,希望他能独立思考,希望他认真听你说话,但又不是什么都听你的。我们不喜欢羔羊一样的创业者。

成功的创业者永远是少数。投资界有个二八定律,即投资100个项目,有20个能成功就非常不错了。我们在中国投资了近400家公司,成功的超过80家。上次我在深圳听红杉的合伙人周道说,美国红杉过去40年投资了1000家左右的公司,约200家成功了。投资人永远都在挑战二八定律。

我认为我们这代人做投资能出点成绩,主要靠运气。我们幸运地赶上了互联网的普及,出现了很多颠覆性的应用,让我们有机会遇到很多优秀的创业公司。十多年前,中国互联网公司主要是模仿国外的商业模式。但现在中国很多商业模式已经跟国外差不多同步出现,甚至有了中国独有的创新。

在移动互联网时代,创业者已经没有那么多可模仿的对象,所有的东西都特别快,需要创业者做出真正的创新。对投资人来说,也是一个挑战。过去你投一个项目,能知道国外有什么可参考的公司,估值的时候也可以参考国外那些在纳斯达克上市的企业。但现在没有可参照的公司了,你要赌这个商业模式到底能不能做出来,而这又取决于你能否做大做强。

现在市场上的钱越来越多了,投资人之间的竞争也很激烈。上世纪90年代后期,我们投资圈的人在广州的花园酒店一起聚餐,一张桌子都坐不满。现在中国的风险投资基金是全世界最多的,可以说风投市场已是一片红海。市场冷的时候,你的心必须热;而市场热的时候,你必须冷静地看待机会。这是一个辩证的道理。

美国有一句话说得非常对:态度决定一切。我觉得作为一个好的VC或者PE的投资管理人,要永远在不断变化的市场中保持一份很正常的、很健康的、很理性的态度。

■资讯热搜

VR产业要“抱团取暖”

7月中旬上映的《大鱼海棠》受到广泛关注,自4月定档上映以来,这部国产动画召开了三次VR(虚拟现实)发布会,在这些视觉盛宴的背后,是一家年轻的创业企业——北京七维视觉科技有限公司。“如今,VR技术已日趋成熟,硬件成本也在逐步降低,VR企业需要一次大的融合,‘抱团取暖’才能助力产业链的形成与完善。”七维科技副总裁李晓波对记者说。

早在2007年,李晓波就开始从事VR产业。当时他在一家外企做虚拟现实引擎,教别人如何使用工具开发VR。“那时VR技术的门槛很高,成本也居高不下,一台头戴式显示器要卖到10万至20万,是普通人无法企及的。”李晓波说,“如今,一台不错的头戴式VR显示器价位也就在7000元左右,VR技术的门槛开始降低,从业人员也更多了。”

从业9年,李晓波见证了VR产业的高速发展。“去年年初还鲜有人知道VR,使用者更是少之又少,绝大多数VR企业只能面对企业级及政府级客户。今年VR一下子火了,知道VR的人越来越多,一些人还会购买VR设备来体验。”

面对VR产业发展的火热态势,李晓波却有着自己的冷思考:“现在VR的内容提供更多的还是停留在科普工作的层面,应用大多局限在看病、医疗等专业领域,未来想要让更多的人真正主动购买VR产品,还需要出现一些像当年《阿凡达》带动3D+imax体验风潮的‘爆款’产品。”

近来,许多VR领域的投资开始趋于理性,李晓波觉得这并非是一件坏事。“它会让许多VR企业开始反思最初想做什么、现在能做什么、未来要做什么,并开始专注技术的提升以及优质内容的生产。”

“七维科技依托光线传媒的内容及IP优势,接下来还会搭建一个平台,推出电影、网红直播等内容,提供软件+硬件+平台一体化的服务。”李晓波说,“只有自己拥有了‘造血功能’,VR企业才能走得更远。”

(刘晓莹)

■众创空间

“拎包入驻”无界空间去创业

文·本报记者 史诗

走进无界的三元桥空间,你会有一种误入老北京胡同的错觉。在这里,分隔每间办公室的小道都被标记上了北京人耳熟能详的胡同名称。

无界空间联合创始人万柳翔解释说,“北京城像一块豆腐,四方四正。城里有大街,有胡同。大街、胡同都是正南正北,正东正西。这种方正不但影响了北京人的生活,也影响了北京人的思想。”无界空间想做的是将“胡同景致”搬进办公空间。

通过朋友介绍,万柳翔找到中央美术学院教授史诗,史诗教授曾在赫赫有名的央视“大裤衩”

设计者大都会建筑事务所工作,曾参与设计了“卡塔尔机场城”、“多哈大学城”等项目。

这里通过极富设计感的、有格调的美学理念设计空间环境,用高性价比的办公场地和简洁智能的工作设施合理规划功能性、舒适性,用高质量、有独家价格优势的创业服务吸引创业者。

万柳翔告诉科技日报记者:“协助创业者应对一切办公问题,让大家在高效工作的同时享受生活,令‘创业+生活’紧密结合。”

这不,在“帽儿胡同”的一个开间,万柳翔讲起了他和无界空间的故事。

创业源于“躁动的心”

万柳翔是个90后,8岁随父母移民美国,毕业于美国常青藤名校康奈尔大学,是个不折不扣的学霸。2011年他大学毕业选择回到中国,加入波士顿咨询集团。工作两年多,抑制不住那颗躁动的心,他决定出来创业。

起初,万柳翔决定做旅游。但当时同类创业公司已有很多很多,血海一片,在与好友兼校友韩昕畅畅谈后,他决定做联合办公空间,一方面

很多创业公司创始人非常需要办公场地,另一方面能充分发挥他的社交能力来营造创业社区。

一个好的创业社区选址尤为重要。“目前以创业者、自由职业者组成的中小团队是对场地需求最灵活的一代,即使如此,实体的空间仍然是这些团队的最佳选择。除了交通方便之外,联合办公能够带来的共享经济及社区的增值体验也是无法替代的。”万柳翔认为。

传说中“别人家的办公室”

2015年7月,万柳翔斟酌再三将无界空间的第一个空间落地北京国贸。960平方米的空间容纳150个工位,分为独立办公区、共享会议室、休闲娱乐区(包括对外开放的咖啡馆)等,每个工位的租金在1600元/月左右。

“在无界空间,我们创造新的工作方式,让生活更有趣。”万柳翔介绍,无界空间是以线下的联合办公空间为载体,为早期创业者提供创业及生活、社交等全方位服务的线上线下创业者社区。短短一年时间,无界空间已在北京开放6个

空间,所有空间位置均距离地铁5—10分钟车程内,6个空间占地总面积超过10000平方米,总工位数超2000个,入驻团队数量超100家。

在这里你可以拥有创业、工作所需的所有服务和资源。除工位之外,这里还有共享会议室、共享打印设施、100M超高速网络;超大活动空间、咖啡厅、图书馆、冥想室、淋浴间、游戏室和床。万柳翔说,真正为创业团队做到“拎包入驻”。

无界空间想做创业者社区,例如在紧张工作的同时,团队之间互相帮助,结识新的朋友,共享创业经验及资源。除此之外,无界空间与各方合作伙伴共同提供财务、法务服务,为创

联合办公的“无界标准”

7月24日,无界空间发布联合办公行业蓝皮书,包括主流办公场地选择、联合办公行业标准、管理系统、联合办公服务等内容,据万柳翔介绍,由于联合办公在近几年的办公场地市场中刚刚出现,目前尚无行业标准,市场教育和企业接受度更需要时间,所以通过书中首次披露无界空间对设计、选址、施工、功能等方面的评分系统,形成一套独创的联合办公行业标准,以不断提升产品体验与行业价值,“希望与同行伙伴一起教育市场,让联合办公业态被更多的潜在客户所接受。”

《蓝皮书》显示,从设计角度来讲,不仅要满足传统办公空间功能,更要在其基础之上设计出新的环境体系,模糊办公与生活之间的界限,使空间成为一个充满生机的结合了办公及生活、交流的空间,即在办公地点找到家的感觉:既拥有

像在家中书房、卧室一样的私密角落,如办公区卡座、沙发、休息区、胶囊床、阶梯台阶等,又拥有如同家中客厅一样的交流区域,如阶梯活动区、咖啡吧、开放工位等等。

无界空间在选址、设计等方面有严格的打分标准,80分以上才考虑着手去做,“比如,便捷性是无界空间在选址标准中权重最高的一项,尽管考量此项有时候会牺牲一些空间的利益,比如拿下场地的租金更高,但对入驻团队来讲节省交通成本和招聘成本,对空间的归属感和体验更好,长远来看对入驻团队和联合办公行业来讲利大于弊。”万柳翔说。

无界空间的名气就是要让人驻空间的每个团队为其口碑宣传。万柳翔坚信,“比如谷歌,在其之前做搜索引擎的企业有十几家,但谷歌凭借更优的技术和算法依然很快‘秒杀’竞争对手。”