

## ■ 创业故事

羽林决  
用互联网重构体育江湖

文·本报记者 李艳

奥运会刚刚闭幕,人们还沉浸在对精彩赛事的回味中。一场林丹与李宗伟的对决吸引了无数人的眼球。而对于从事羽毛球赛事服务的平台羽林决来说,他们看到的是羽毛球越来越耀眼的关注度,还有体育行业里满满的商机。

吴柯是羽林决的CEO,创业之前在上市公司负责技术管理,为金融行业提供IT服务。半年前,他和几个朋友一起从公司离职去体育行业创业,跨度之大让许多之前的同事都非常惊讶。放弃了大公司的福利、稳定以及驾轻就熟的技术

工作,取而代之的是“满脑门的事”——钱、人、市场以及行政办公各种琐碎。可是他们乐意。他们对即将要做的项目有个定位:让参加运动更快乐,让组织比赛更便捷。

行外人涉足体育江湖,吴柯遇到过许多困难,但是他“很幸运”,赶上了体育产业发展的好时候,运营半年羽林决便成了北京业余羽毛球圈里最有影响力的服务平台,已经完成了天使轮的融资,正在进行的A轮融资估值8000万人民币。

## 互联网+体育,让运动更便捷

“这是我的第一次创业,在此之前我一直在传统IT公司做技术工作,做了十几年了,感觉到互联网给传统行业带来的巨大冲击和变革,所以下决心出来做一点互联网相关的事。”吴柯在接受科技日报记者采访时感慨地说。

羽林决是一个羽毛球赛事服务平台,对赛事组织者提供赛制编排、赛讯发布、接纳报名、组织抽签、赛程生成、实时记分排名、结果发布等功能,对赛事参加者提供查找赛讯、报名参赛、选择搭档、参与抽签、排名布阵、查看赛程、实时查看比分排名等功能。可以支持俱乐部、场馆、企业、学校、政府机关等各种机构组织羽毛球比赛。

从创业酝酿阶段到公司开始运转,有许多人对羽林决从线上切入体育行业持怀疑态度,认为没有线下的资源和关系很难被用户接受,

根本无法推广出去,实际上之前也确实有不少失败的案例。但互联网创业的初衷让吴柯始终坚持以上运营为主,用互联网技术来重构体育江湖。

“一开始确实遇到了很多问题,系统不够完善,或者是用户接受度不够等等都出现过,但是我始终坚持我们要走互联网的道路,我们不是传统的一家传统的体育服务公司。后来我们的平台越来越好,用户才发现很好很方便啊。”吴柯回忆这半年多的历程说。

由此,羽林决一直保持着轻资产运营的状态,研发、运营、赛事、电商、培训都运作的红红火火,但是全职的员工却并不多,“如果不是互联网化,很难想象我们能如此低成本地运营。”吴柯说。

## 技术+市场,创业就是这么严谨

认识吴柯的人都知道他本身就是个羽毛球爱好者,但聊起来才知道,他选择在羽毛球领域创业并不仅仅是因为自己喜欢这项运动。

“我在创业之前是做过市场调研的,”吴柯

说,“羽毛球是国内除了健步走以外最大的项目,几乎每个人的身边都有许多羽毛球爱好者。在目前城市的体育场馆里面,最多的也最能盈利的基本都是羽毛球馆,可见羽毛球多么火爆。”

## ■ 创服圈

## 中科创星众创社区

## 一个懂你的孵化器

文·本报记者 杨纯

如果某天你路过西安工业大学附近,看到街边的某座楼,挂着一块大大的“硬科技”招牌,那么,你可以进去逛逛这家硬科技梦想超市。一定会有惊喜的发现。这座楼是西北首个一站式青年创业科技社区,它的另一个名字——中科创星&万科众创社区。

创业者的时间表上没有生活,但在这个由中科创星国家级科技企业孵化器携手西安万科共同建设的青年创业科技社区,集工作、居住、学

习、社交、休闲等多功能为一体,为青年创业者营造了一个“24小时创业生活圈”。

地处西北工业大学、西安电子科技大学和西北大学三所高校中间核心地带,门前有西安正在建设的5号线。KK众创社区主体建筑共11层,包括开放办公工位156个,独立办公场地2800平方米,青年公寓120间,同时拥有众创咖啡、梦想超市、FABLAB实验室、梦想演播厅等办公配套及幸福食堂、书吧、影音区、健身中心、立体车库等生活配套。

## 不仅是孵化器 还自带基金

KK众创社区是中科创星的一个板块,是纯粹市场化了的众创空间。早在2013年1月中科创星开始募集基金,投完项目之后发现很多科技型创业者,他们只懂技术,对于如何投融资、市场化运作方式,同西安万科合作,共同建设西北首个一站式青年科技创客社区——中科创星&万科众创社区,致力于为创客及早期创业者打造专业性高效孵化、工作生活一站式的新型众创服务平台。

中科创星青年科技众创社区品牌负责人马

力对科技日报表示,中科创星青年众创社区,属于更早期的项目平台,随着投的项目越来越多,中科院西安光机所决定把原来有一个四星级酒店,也是光学所的一个学术交流中心,做了一个项目的孵化器。“但当时项目募集的投资基金不能用于做改造和装修,所以我们想到一个市场化的方式,和一些社会机构去合作来运营这一块,底下办公由中科创星来运营,楼上的公寓由西安万科来运营,形成一个市场化的模式。初创孵化器,中科创星控股的形式,最重要是形成一个社区的概念,1-4层是联合办公区,有MIT的FABLAB以及路演报告厅、配备了食堂,还有立体车库,这样大家在这里办公、创业、住宿都很方便。让大家的创业生活更便捷和丰富。

## 早期创业者的乐园

比奇科技CEO李玮琛从德国回来,决定创业时他脑海中只有个ideal和研发技术,没有细想就辞掉工作,回到西安。选择中科创星青年创业平台是因为这里能帮助他解决某些需求,能提供附加服务。马力介绍说,虽然这个平台刚刚开始运行,但想要入驻的创业企业不少,“这些创业者愿意到我们这里来,最重要的是得益于中科院

西光所的平台。”另外,很多设备也是公用的,使用也不需要掏钱,不少设备一台至少要10万元,创业者都不需要买。马力说,“其中有些创业公司,他们是拿了我们的种子基金,种子基金给他投了50万,都是用于他们的日常开销的,如果用这50万购买设备的话,可能一大半都没了,剩下的团队怎么养活,都是问题。”在这个平台还可



调查结果显示,中国的羽毛球人口有2.5亿,常打大概有四五千万人,单个羽毛球爱好者一年的平均消费额应该在三千到五千,羽毛球有良好的群众基础,海量的投入时间,这个是最宝贵的资源。“这个市场看起来很小,但是其实很大。”吴柯总结说。

另一个让吴柯下定决心创业的因素来自于他对体育产业整体的看好。他说,国务院2014年底发布46号文鼓励社会资本进入体育产业,

描绘了很好的前景,产业规模要达到五万亿。接着体育总局也颁布文件,体育赛事不再需要审批,这都是体育产业的极大利好。

经过多方调研之后,吴柯和他的合伙人们选择羽毛球产业作为创业的人口,事实证明他们的选择是正确的。在《2015—2020年中国羽毛球市场评估及发展前景报告》里,就提到羽毛球市场的前景十分乐观,最近几年将是关键的时间节点。

## 有趣+社交,让更多人爱上羽毛球

现代羽毛球运动诞生在英国,相较于性质相近的网球运动,羽毛球运动对选手的体格要求并不很高,最适合东方人发展。羽毛球爱好者在运动过程中要在场地上不停地脚步移动、跳跃、转体、挥拍,增大了上肢、下肢和腰部肌肉的力量,促进全身血液循环,增强了心血管系统和呼吸系统的功能,对颈部、腰椎、眼睛都有很好的锻炼效果。

“在这个层面上来说,羽毛球产业的基础是很好的。我们现在要做的就是让羽毛球更加有趣。所以我们新增了很多赛制,这些赛制在一些俱乐部实践了,大家都觉得好玩。”吴柯说。

在这个平台上,有着丰富的比赛玩法,你喜欢哪种就选哪种。比如羽林决推出过一个“过关斩将排位赛”,不同于传统的“小组循环赛+淘汰赛”的惯例。在这个比赛中,虽然有小组但不做淘汰,选手参加的局数都是一样的,最后把所有的名次都排出来,增加参与机会。同时,它又不

是人人见面的单循环赛,而是把局数设定在一定数量内,减轻大家体能方面的压力,也降低了对场地和时间的要求,推出后大受欢迎。

如果趣味和健康是人们选择羽毛球作为健身项目的初衷,那么把这一爱好坚持下来就必须挖掘羽毛球的社交属性。吴柯笑言,很多俱乐部打完球之后多半都去吃顿饭。因此,羽林决也在努力通过技术手段强化羽毛球的社交功能,让用户不仅能有很好的比赛体验,还能有更好的社交体验。

对羽林决的未来,吴柯有一个大大的“野心”,“全世界有那么多人,有那么多羽毛球爱好者,我希望以后有羽毛球的地方就有羽林决”。眼下吴柯正在做的工作是把羽林决推向全国,不用在各地建分部,在互联网的时代,全国的羽毛球爱好者只需要关注“羽林决”的微信公众号就能实现所有与羽毛球相关的需求,听起来似乎有点酷。



以连接他们需要的专家,帮他解决问题。比如技术导师这一块,我们可以请中科院的导师和西安各所高校的导师。

通过充分整合西安光机所、地方政府以及市场资本等多方资源,中科创星搭建了“一站式”全

方位服务模式,为在孵企业提供财务法务、人才招聘、科技项目申报、品牌宣传推广、知识产权管理与培训、投融资对接等全方位的孵化服务,打通资本、研发、技术、市场、渠道等环节,为中小型科技企业快速发展提供可靠支撑。

## 入驻有门槛 首选硬科技

在KK众创空间,有不少吸引创业者的秘密武器。比如引进了西部第一家MIT FABLAB(微观装配实验室),提供测试、开发、demo制作所需要的通用仪器设备。FABLAB X'IAN是一间国际标准的创客实验室,实验室的搭建严格按照美国麻省理工(MIT)FABLAB相关标准,拥有一系列现代化数字制造设备,配合MIT FAB MODULE,为智能研发、模拟、教学提供了优秀的硬件支持平台。

作为西北地区第一家FABLAB X'IAN致力于促进创客进行创意的实验,以及创业的发展,将无限的创意变成现实,让硬件创新更有趣,让生活更便利。配置数字化制造和成形桌面设备系统的实验室,让不同背景和专业的同学可以协同跨界,将构思和想法变为现实。

此外,平台还与深圳赛格集团合作,共同打造集前沿智能硬件产品展示交易、项目交流、推广服务于一体的创客梦想超市。马力介绍说:“这个展厅将双方优质资源互补,我们孵化的项目和他们供应链的东西都放这,就形成一个展示展览的氛围,但展示展览的氛围更重一些,刚好大家做的都是硬件型产品,都是硬科技的范畴。”中科创星万科众创空间从四个方面打造

## ■ 创客说

真格基金创始人  
徐小平

## VC的寒冬是天使的春天

VC的寒冬是天使的春天。天使其实就是低估值的投资人,穷人的投资家。假如VC遇到寒冬的话,对我们来说是好事,估值低了,创业者就更加接近创业的本质了。

我是经历过经济周期的。比如2008年经济危机,但你反过来看看,今日中国很多了不起的公司,应该就在那个时候成长起来的。这个不是一个哲学观点,而是一个历史事实。我个人觉得,今年上半年以来,创业的浪潮一点没有停止。投资人最大的梦想就在于投到一个BAT,投到一个小米。我们每投一个项目,我都觉得它是一个独角兽,我不敢说每个项目都有1000亿的可能,每个项目在我投的时候,我都觉得它应该是有10亿美金的可能性,否则就不投了。所以这种梦意义在哪里?它的意义在于每一个创业者来到这里,我用钱来给他证明,说这是一个10亿美元的梦想。天使投资人是创业中国梦的支票签署人。创业中国梦,公益中国梦,还有教育中国梦,环保中国梦。每一个项目我觉得都是一个10亿美元的项目。

今日的创业者,其实最主要的两点,第一你得是这个问题的解决者,第二你得是解决问题的参与者,你得是参与者里边的领导者,通俗来说就是,你得是这个领域的按摩师,你的手指必须在那个痛点上按摩,你还必须在这个按摩师里边,还得是头牌。

整个互联网生态已经三国鼎立,列强已经确立了,你要纯粹靠模式来创新的话,是越来越难的。你必须要有这种列强如果做了就灭亡它自己的那种创新。比如说现在在线教育51talk上市了,是一个划时代的事件,而新东方、学而思就很难做到这一点。因为它们在线做得越大,它线下的老师就感觉明明白白的在抢他们的饭碗。一定要做自我革命的创新,柯达就是最经典的案例。

仅靠模式大概是不行的,得用崭新的技术水平,崭新的观念,崭新的方法。我觉得是理念的一种彻底颠覆。仅仅靠一种模式什么的,这种创新越来越难。而硬科技的创业是越来越多,中国世界级的科技创业越来越多,到了今天已经是一个不用说的现实。对于这种顶级硬科技创业,BAT只有买的份儿,而不是说我要做一个产品干掉你。基于互联网和移动互联网的模式创新的时代,可能已经过去,而基于人工智能这些硬科技的AR、VR这些东西,这个时代可能已经到来。

## ■ 资讯热搜

## NBA退役球星科比转行做风投

不久前刚刚退役的NBA传奇球星科比·布莱恩特(Kobe Bryant)有了一个全新的身份——风险投资家。他将组建一只1亿美元的风险投资基金,计划对科技、媒体和数据公司展开投资。

38岁的科比并非孤军奋战,43岁的杰夫·斯蒂贝尔(Jeff Stibel)将成为他的合伙人。后者长期从事创业和投资,他们是通过一位共同的好友相识的。这家新公司的名字为Bryant Stibel,总部将位于洛杉矶地区。

他们二人自2013年以来已经投资了15家公司,但直到科比退役后,他们才决定正式组建一只基金。目前的1亿美元均来自他们二人的自有资金,预计将在未来几年内陆续完成对外投资。他们目前还不准备寻求外部投资者。

科比·布莱恩特8月22日在美国纽交所(NYSE)宣布成立风险投资基金“Bryant Stibel”,并战略投资中国在线少儿英语教育品牌VIPKID。这是科比迄今为止全球投资的唯一一家教育企业,同时也是继2014年投资阿里巴巴之后,科比在中国投资的第二家创新企业。

据了解,该投资是在两个月前,科比在中国与VIPKID首次接触时作出的决定。科比在《洛杉矶时报》的采访中表示,决定投资VIPKID,自己只用了五分钟的时间。“这样的企业就是我们一直在找的能够通过教育帮助孩子更好的成长和发展的公司。”

VIPKID创始人兼CEO米雯娟表示,“此次引入Bryant Stibel基金,更多的是看重科比在美国乃至全球的影响力,以便更好的实现中美资源对接,进一步推进公司的国际化发展的战略部署。”

资料显示,VIPKID2013年底获得创新工场提供的300万元天使轮融资。2014年10月获得经纬中国领投、创新工场和红杉资本联合投资的500万美元A轮融资。2015年10月,VIPKID获得由北极光创投、经纬中国、红杉资本和创新工场的近2000万美元B轮融资,2016年4月,VIPKID再度获得真格基金的增资。