

随着创业创新的兴起,众多中小企业如雨后天春笋般出现在神州大地上。

而与此同时,中小企业对性价比高的网络营销有迫切需要,又难以承受传统门户网站广告按时计费的高昂价格。

于是,盘石要在地球上建首个互联网营销“生态圈”。



## 在地球上建一个“买卖圈”

### 创业故事

本报记者 李禾

大学生创业是人生路程上梦想起飞的地方,然而,他们其中一部分成功了,更大一部分夭折了。浙江是互联网产业发展的热土,盘石就是浙江大学的大三学生成功创业的活教材。基于强大的技术支撑,盘石“一站式”闭环解决了中小企业互联网营

销难题。

梳理盘石的发展历程,记者试图尽力寻找到节点和亮点,企盼让这些成功的基因再次植入到后来的师弟师妹梦想实现的创业里。

盘石发布的年中财报显示,去年净利润同比猛增353.92%,营收同比猛增235.53%;去年末,盘石发布融资计划,金额为7.6亿元人民币,吸引了赛伯乐、上海盈科、浙江科发等知名投资机构和个人参与认购。

### 第一品牌顺势转型

在杭州北部软件园矗立着的一座大楼上,有“盘石互联网广告”七个字,这就是盘石网盟的总部大楼。

走进总部大楼,一面巨大的实时大数据墙格外引人注目,在墙上能清晰地看到盘石广告在全国各地投放、广告被点击情况,还有盘石全球移动业务在世界的分布情况。

1999年,还是浙江大学三年级学生的田宁便开始着手创业。

当时,初创企业难以得到社会融资,连大学生担任法人代表的大门都还没有开放。但田宁是一位幸运儿,他的创业想法得到了杭州市灵隐街道科协的支持并投入了1万元。田宁用自己的勤工俭学积蓄,加上从家人、朋友共筹得3万元入股

本金,和另外两个创业伙伴一道,以灵隐街道科协老年人活动中心为办公地点,开始了创业征程。

经过数年奋斗,田宁的公司2004年在浙江打响了品牌,成为当时排名第一的计算机销售商。但田宁已把目光投向了更远的未来,他认为随着计算机普及,互联网行业将会蓬勃发展。于是,他把第二次创业战略定位到了互联网升级转型。

2004年11月,盘石信息技术有限公司在杭州诞生。田宁断定,在未来营销中,互联网营销将是巨大的“蛋糕”。他给公司的定位是:以精准、定向网络营销分析技术为基础,做企业网络营销服务提供商。而企业取名“盘石”,有盘古开天之意,代表盘石永远坚持创新改变世界;盘石在汉字中也通假磐石,取义“百年盘石,坚如磐石”,期待盘石做百年企业。

### 人才、专利两件“宝”

随着创业创新的兴起,众多中小企业如雨后天春笋般出现在神州大地上。据统计,目前全国工商注册的中小企业总量将近5000万家。

而与此同时,中小企业对性价比高的网络营销有迫切需要,又难以承受传统门户网站广告按时计费的高昂价格。

网盟广告要解决的是成本以及“永远不知道浪费的那一半广告费在哪里”的用户痛点,基于大数据的精准定向投放,让每次广告有效播放、有效点击都有迹可循。

我国互联网广告已形成上万亿元人民币的巨大市场。而服务于中小企业的网络营销战略,让盘石迎来了发展机遇。

但打造全球化网站联盟广告平台门槛较高,需要具备的实力包括:十年以上大数据技术能力积累、布局全球数量庞大的服务器等硬件投入、全球数十万家网站媒介购买成本、中小企业广告市场培育教育成本……这些都需投入巨大资金、人才和时间成本。其中,人才是关键的一环。

“机会总是留给有准备的人”。盘石自创立初期就成立了一所名为“盘大”的盘石大学,这所大学目的就是对应聘盘石人员进行遴选,对晋升员工进行考核和培训。只有拿到结业证书才能获准进入盘石或得到晋升。

盘石不拘一格能者任之的选人用人制度,吸引

了越来越多的能人志士加盟。如今,盘石拥有了近千名研发工程师和专业客户服务顾问,云集来自谷歌、微软、IBM等公司的优秀技术专家,组成了网站联盟技术领域专业资深的研发团队,深入研究云计算和互联网广告精准定向技术。

2012年,盘石自主研发出了盘石网盟,独立开发出DSP需求方平台、RTB实时竞价系统、SSP服务方平台、AdExchange广告交易系统、DMP数据管理平台等覆盖完整网盟广告产业链的五大核心系统平台。盘石拥有国家知识产权局批准授予的互联网精准广告技术发明专利7项,互联网精准广告软件著作权79项,软件产品登记22项。

凭借这些专利技术,盘石成为行业内的领军企业之一。但盘石对互联网创业和网络营销也有了更高的战略和要求。

田宁认为,市场提供的广告必须有更低廉的成本、更好的效果,才符合中小企业发展的要求。网络广告业必须转型升级,研发最适合中小企业的是网站联盟新形式。

在那个时候,互联网行业的“BAT”早已家喻户晓,互联网创业企业竞争异常的激烈,生存压力极大。而盘石凭借着先人一步的眼光,过硬的业绩,2015年11月13日,正式登陆挂牌北交所,叩开了资本市场大门,发展提速,沿着创业创新的轨道飞速奔跑起来。

### 建全球首个互联网营销生态系统

田宁认为,传统互联网营销存在着“头痛医头,脚痛医脚”的弊病,这不能解决中小企业网络营销难题,还会增加企业负担。盘石希望打造“网络营销生态圈”,一站式、一揽子解决中小企业网络营销难题。

田宁说,盘石创立初始就把使命定为“为中小企业服务”。去年6月14日,盘石向世界发布了全球首个“网络营销生态圈”1.0;接着在9月17日,盘石又发布了“网络营销生态圈”2.0。以盘石网盟、全球移动联盟推广、中国批发市场、诚信认证等业务为核心的盘石互联网广告生态系统正式

建立……自此,互联网广告市场的竞争正式进入“生态圈”时代。

目前,盘石拥有覆盖全球的40万家的优质的联盟网站、全球移动10万个APP和10万家中中文移动端APP,覆盖全球的PC端和移动端。每月覆盖7.5亿独立活跃用户,日广告互动量达100亿次。

盘石在欧洲、东南亚、印度与非洲等16个国家设立了分公司和办事处,未来计划在100个国家开设分公司和办事处。2017年,盘石还将发力开拓全国渠道,继续加大对海外全球移动市场的投入,向国际化进军。



## 聚合全球创新资源打造创客社群

### 众创空间

本报记者 李伟

2月6日,记者从上海市静安区科委了解到,国家发展改革委同意静安区作为“十三五”国家服务业综合改革试点区域。这意味着过去几年,面对发展空间紧、商务成本高、科研院所少等创新瓶颈的制约,静安区探索出了一条以服务优势弥补空间短板的发展道路,并获得了国家层面的肯定。

作为静安区重点扶持的20多个众创空间品牌之一的“创极无限”(英文名XNode),目前国际团队入驻率已超过60%,是美、加、德、荷、澳、韩、日等十多个国家高端孵化器的中国合作伙伴。

### 筑巢引凤实现创极无限

XNode总部位于上海静安世界500强企业的集聚区。造就的XNode身上浓浓国际范儿也是整个上海国际化开放程度的缩影。

“我很喜欢这里的宽松舒适的氛围,虽然是与人挨着办公,但一点不会觉得拥挤。”独自一人来到上海开辟旅游软件的加拿大女孩卡米拉说。XNode为入驻创客提供24小时业务,咖啡吧从早上9点开到晚上6点。这一模式2011年在美国兴起以来便大受欢迎,在中国能找到一家风格类似的众创空间,让漂洋过海创业掘金的异乡人很是惬意。

表面看,让人舒适安逸的是这里的硬件设施和服务模式;但其根本,则是背后国际化的定位和立

足高端的发展战略。XNode的宣传手册上印着这样的注解:中文名“创极无限”。创指创业创新,极指极致和极客精神,无限指空间和网络的跨行业跨界,致力于打造最具活力与国际视野的创业社区,依托各行各业的顶级资源,为创业者提供一站式创业服务支持。

2015年6月,XNode创始人周炜在杨浦区湾谷科技园和静安寺华侨大厦,以极为贴合年轻人审美的简约、时尚、休闲风格打造了XNode的首批店面,并依托自己从2011年起担任国际非营利机构EO创业家协会上海分会董事会成员的资源优势,大手笔引入了20多支外国创业者种子团队。

在XNode市场开发经理王博看来,XNode的国际化视野和高端定位与公司高管层的从业经历密不可分,“创始人周炜曾任罗兰贝格公司的资深咨询顾问,并自创母基金投身资本市场,积累了从投资到咨询的全方位创业资源,另有一名高管来自麦肯锡”。他们的创业目标,就是要打造立足于上海的国际化创业者社群。

### 积聚各方优势深度孵化

XNode出生舍的这把“金钥匙”可谓渗透着对市场需求和行业规律的深刻理解和准确把握。

成立之初,XNode就通过与韩国最大孵化器B.D.CAMP以及日本德勤关联孵化器“武士阵”等机构合作,将一批批海外创业团队引入上海。据王博透露,“武士阵”内部有2500多家日本创业团队,其中很多创业孵化团队都对中国市场非常感兴趣,

合作双方相互推荐创业项目进行交流。“XNode有30%的外国创业者都是由‘武士阵’‘DCAMP’这样的海外成熟孵化器经过深度孵化后推荐来的。”王博说。

2016年9月,澳大利亚政府正式开启了位于上海的“澳大利亚创客基地”,此举为有意向中国及更广泛地区拓展业务的澳大利亚创业者打开了通往中国及亚太市场的大门。而该基地便落户于XNode。

在周炜看来,与海外知名孵化器以及官方机构的直接合作,有利于引入对方的优质团队,让XNode能从更高的起点上发展。

与高标准相对应的,XNode成立不久便聚集了国内外知名创业导师、风险投资机构、合作媒体等优势资源。为保证服务质量,XNode与国内外所有创业导师都签订了合作协议,每个月保证出席一定数量的XNode创业活动,否则将从导师名单中除名。

在媒体宣传方面,“动点科技是全球最具影响力的中英双语科技媒体,也是TechCrunch在中国唯一的官方合作伙伴,XNode内孵化的诸多企业都经过动点科技的报道将信息输送到国内外科技界,给创业企业提供了更多曝光机会”,王博告诉记者。

### 共同构建国际创新生态圈

据了解,XNode目前的赢利模式是“孵化+房租”,而不是很流行的“孵化+创投”。周炜说,发

达国家兴起的大企业创新孵化服务(CIS),是他们看重的服务和盈利模式,而上海这座国际化大都市也是国内最适合做CIS服务的地区。

在这一点上,以XNode为代表的一批市场化、创业型众创空间可谓抓住了时代脉搏。2016年12月28日,张江国际创新港揭牌仪式在张江高科技园区举行,XNode、张江科技、张江孵化器和普华永道中国正式入驻,而他们之间的战略合作也正式开启。来到张江,XNode自然不是只提供办公空间这么简单,未来还会与张江科技、上海科技大学、诸多海外孵化机构以及大企业一起共同构建张江国际创新生态圈。

“大企业在变化很快的市场中,无论是技术平台还是人员结构都存在一定不足。”跨国企业汉高集团政府及公共关系负责人于江表示,打造开放的创新平台是未来考虑的方向,很期待接下来与XNode的更多合作。

正如于江所说,跨国企业为了突破体制障碍,产生了购买创新孵化服务的需求,它们通过与孵化器合作,一方面寻找优秀创业团队,与其合作或进行收购;另一方面,剥离企业内创新团队,让他们入驻孵化器,进行效率更高的开放式创新。XNode正是通过这种方式与上汽集团、宝马、富士通、安盛、壳牌石油、联合利华等国内外大企业建立了合作关系,即大企业抽调公司一个部门入驻XNode,接受完全市场化的培训,并参加路演与创业讲堂等一系列创新创业活动,推动大企业研发部门释放优秀创新资源、与本土创业团队合作,推动大企业内部“二次创新”和创业团队的加速成长与孵化。

### 创业圈

### 第1车贷B轮融资1.4亿

2月7日,第1车贷宣布完成B+轮1.4亿元人民币融资。本轮融资由天马股份、东南基金共同投资,青桐资本担任独家财务顾问。一个月前,第1车贷得到由西金资本、毅达资本领投,经纬创投、奇虎360联合投资的3.6亿元融资。至此,第1车贷B轮和B+轮累计融资金额达5亿元人民币。

第1车贷成立于2013年11月,注重行业资源共享和生态融合。专注于汽车后市场,以二手车供应链金融为主,致力于成为资金方(金融机构与类金融机构)与贷款方(汽车B端市场与C端市场)之间的金融服务纽带。

借助第1车贷推出的信息共享平台(DASS),资金方可高效便捷查询质押车辆的品牌、款型、里程数、权属地、监管状态等详尽信息。车辆资产信息的公正、公开、透明,最大程度上降低了信用欺诈、资产重复质押等潜在风险,保障了资金方的投资收益。平台上线一个月以来,迅速赢得了行业同仁的响应和资金方的一致好评。

关于融资后的发展方向,郭超进一步透露,第一个三年,我们打通了渠道,建立了场景,实现了汽车后市场的全产业链布局。后续将进一步拓展平台优势,强化线上线下的深度融合,不断完善供应链金融产品和服务,同时通过B端积累的渠道和场景优势,打造结构化金融产品形态,带动个贷金融服务升级。

点评:从2015年开始,汽车金融业务开始获得资本市场关注,特别是从2016年下半年开始,多种模式的汽车金融业务均获得了资本市场认可。

第1车贷B+轮融资的快速完成,一方面源于内部高效的执行力支撑,另一方面也代表资本市场对第1车贷商业模式、专业能力、市场前景的高度认可。

### 清晗基金显鹿晗“元素”

2月6日,清流资本宣布,将联合明星艺人鹿晗和新希望集团成立清晗基金。该基金将是国内第一支由专业投资机构与具备新生代文化代表性的优质艺人共同发起的、针对新生代文化消费内容行业投资的基金。

虽然在清晗基金的投资人中,并未出现鹿晗的名字,但其好友高亦尧成为了基金出资人,出资比例达7.69%。另外备受关注的是清流资本创始人王梦秋,一直被誉为鹿晗的“亲妈粉”。不仅多次在公开场合表达其对鹿晗的喜爱,其文夫徐易容创办的美丽说更是力邀鹿晗作为代言人。

点评:这些年,明星们参与风险投资似乎逐渐变成了一股风潮,任泉、胡海泉、黄晓明、范冰冰等明星纷纷搞起了副业。不过,从实际情况来看,能够真正靠着副业赚到钱的仍是少数,做赔本买卖的明星依然居多。面对新生代文化内容领域,即便清晗基金有了鹿晗的元素,但也仅仅是锦上添花而已。

### 百度风投火力全开

百度2月6日宣布前联想之星合伙人刘维加盟,任副总裁并出任百度风投投资公司(Baidu Ventures)CEO,全面负责百度风投各项工作。

此外,刘维一同加入百度风投的还有齐玉杰及蔡薇,二人都将出任百度风投合伙人。齐玉杰是老百度,曾任多盟联合创始人及CEO,后成功被蓝色光标以2.89亿美元收购。蔡薇曾任高盛执行董事及TA Associates合伙人。

百度方面称,刘维以及齐玉杰、蔡薇的加入,标志着百度风投的核心团队组建工作基本完成,日常工作已经全面展开,有部分投资项目已接近完成。

百度风投自2016年9月成立以来,就专注于人工智能、AR、VR等科技创新项目,这与百度的人工智能战略相一致。此次,百度邀请刘维加盟,并引进多位重量级人才,完成了管理团队的搭建,如此能够为百度全新投资架构和未来战略落地奠定基础。

点评:在BAT三巨头中百度日渐式微的当下,2017年对于百度来说将至关重要。从2016年底开始,我们看到百度一系列的调整。一切都在证明,在经历了2016年的重挫之后,百度欲火力全开,在2017年挽回些面子。

### “闪送”完成C轮融资

专人直送平台“闪送”2月6日宣布完成C轮5000万美元融资,本轮融资由SIG(海纳亚洲创投基金)和执一资本领投,王思聪旗下的普思资本等跟投。

闪送官方称:已经在全国31个城市开通服务,日平均单量目前不到10万单,客单价在35元上下,平台抽取订单费用20%作为营收,同时会返还10%给闪送员和用户作为奖励,公司于2016年4月实现盈亏平衡。

2014年5月,闪送完成鼎晖参与投资的A轮融资;2015年7月份完成由九鼎领投,光源资本等跟投的B轮融资,同年8月天图资本参与投资完成B+轮融资。

点评:“跑腿”缘何受青睐?闪送获得C轮融资能够表明两个问题,一是好项目不会遭遇资本寒冬,二是即时物流有足够的市场需求。闪送做的是专人直送平台,说白了就是“同城跑腿”。这种即时物流与普通快递相比最大的优势就是快,在懒人经济当道的当下可以快速吸引很多用户。目前,除了闪送,还有百度万能跑腿、小鸟闪送等平台也在做即时物流。这也说明,有市场就有竞争,究竟谁能从中脱颖而出还需要等待市场的考验。闪送是刚需,但不是高频需求。这个市场虽然存在,但并不是一个可以爆发的巨大市场。

本栏目稿件由本报记者李艳综合整理