



# 母校甘当我的创业“天使”

易凡(北京同路行信息淘宝店主)

从投资公司辞职建立“同路行”，这个看起来很难的决定其实并没让我纠结。一方面对原本的工作失去了兴趣，同时觉得北京公共交通涨价之后拼车肯定会很吃香，建一个信息匹配网站的想法也就产生了。大学主修法律的我感觉，如今大部分拼车软件都踩在法律红线边缘，想在淘宝上建立信息匹配店铺——淘宝流量大，门槛低，而且只做信息匹配不涉及结算的话也不用担心涉嫌非法运营。然而看起来美好的想法实现起来却很骨感，进店铺消费的人一直不多。去公司发传单和进社区一家一家地谈，互联网创业没有那么智能，脏活累活也不少。最让我觉得心酸的是朋友们对创业的不支持。我曾经拜托一位在知名房地产企业担任管理岗位的大学好友帮忙，想在他们的小区宣传一下这个店铺，却被拒绝了。

后来，有人问我能否宣传一起跑步或是逛街，还有许多大学生咨询可否提供结伴交友的业务。我突然想到在大学时，身边许多人想打球约不到人，想看聚餐、看电影无人做伴，准备各种考试想寻“战友”，我意识到“同路行”不能仅仅局限在拼车出行这块服务，还要成为寻觅志同道合朋友的根据地。

确定了方向，我开始回母校北京农学院推广业务。应该说是赶上了好时代，高校都很支持学生创业，加上读书时做学生工作留下了人脉，这个项目居然得到了学校的许多支持。

对于信息匹配这门生意来说，用户量是最关键的，有规模才有效率。以往发小广告印宣传册的模式见效特别慢，而现在学校出面鼓励有需要的学弟学妹试用这项服务，用户增长就快了不少。而且现在学校里的各种创业讲座、资源对接都会邀请我参与，我也就此找到了如今的合作伙伴王飞。还在读大三的他比起早已毕业的我更了解目前学校的情况，而且能在创业路上多一个同舟共济的伙伴，也让我很开心。

母校帮我渡过了创业最困难的瓶颈期，作为回报，我决定之后每年都拿出店铺的一部分盈利作为奖学金，帮助那些或许在成绩上一般但在其他方面有过人之处

的学生。

最近在学校的支持下，我还打算举办一个露天草地音乐节。这个纯公益性质的音乐节由母校提供场地、设备和人员支持，门票销售的收入则将全部用于为大学生提供免费医疗。这应该算是多赢：丰富了学校的文化生活，提升了我自己店铺的知名度，又可以服务更多的人。高校里确实有非常多的资源，毕业多年还能得到这么多暖心的帮助，让我的创业路途确实平坦了不少。

北京同路行信息：是一家专注提供信息匹配服务的淘宝店铺，目前主要为北京在校大学生提供各类信息。

(实习生 程盟超整理)

# 姚娜：“大鱼”带你和当地人一起旅行

## 锐面孔

本报记者 王聪聪  
实习生 程盟超

旅行竟然也能赚钱!在旅行途中,当你你住进一家特色民宿,只要拍几张环境照片,上传到一款名为“大鱼旅行猎人”的APP上,完成指定的任务,就能获得150元~200元的现金奖励。4月2日,在“大鱼咖啡开业暨大鱼旅行猎人与新浪合作启动会”上,大鱼自助游CEO姚娜介绍完这款APP后,对投资人开玩笑说:“这么轻松烧钱,你们该肉疼了吧?”引来台下阵阵笑声和掌声。

不同于一夜爆红的创业公司,大鱼自助游2013年5月上线,不久前才完成A轮融资。“或许我们现在不是特别耀眼,但是我们踏踏实实一步步去做,做得不好就改,日积月累,大家自然会知道我们的‘厉害’。”姚娜说。

从公司的名称可以看出她的魄力,“大鱼”出自《逍遥游》——“北冥有鱼,其名为鲲。鲲之大,不知其几千里也。”这家致力于“让出境自由行更简单”的O2O旅游公司,曾推出“入台证神器”,用APP解决台湾自由行签证环节的痛点,开业界之先。

姚娜毕业于清华大学新闻传播学院,2005年成为谷歌在中国的首批雇员。2008年加入豆瓣,2009年加入宝宝树,也是这两

家公司初创团队核心成员。除了没做过程序员,互联网的工种她几乎都试过一遍。

如今可以和投资人谈笑风生的姚娜,虽然拥有名校和外企背景,但是在公司转换方向融资时,也曾“被虐”。有一次,她去一家国内顶尖的投资公司,20多个西装革履的合伙人坐了一排,都在质疑她两个问题:“你没在公司做过高管,能创办好一个公司吗?你们的团队没有传统旅游业经验,能做好旅游吗?”

她回答:“你们问我不会游泳我没办法回答,我有勇气先跳下去,如果我不会游泳我就会淹死,如果我能坚持下来,我也就学会游泳了。”

那家公司最终还是没投资“大鱼”。那是姚娜感觉创业最难的时候,“所有人可能都不看好你,都对你的事业指指点点,要坚持下来,需要你的内心极其强大”。

她强大的内心来自于7年的新闻专业训练,“学新闻的人通常都能快速学习和跨界整合,这是创业的必备能力”。在她看来,传统行业“就是一层窗户纸,一捅就破”,互联网行业的人理解传统行业很容易,传统行业的人却很难理解互联网。

对旅游的投入和专注,也是她自己的来源,“我相信没有几个人会像我一样,除了睡觉的五六个小时之外,一直在钻研这个领域”。

“入台证神器”就是姚娜带领团队殚精竭虑钻研的成果。“大鱼”在创业之初就锁



姚娜 照片由本人提供

定“台湾自由行”,旅行者用传统的方法办理入台证手续比较繁琐,这是客户体验的瓶颈。在3个月的时间里,“大鱼”团队一直在研究讨论怎样才能更方便。最后她竟然“日有所思夜有所梦”,在梦中想出了用“入台证神器”作为切入点,在这款APP上可以秒传资料,省去了打印、快递、复印等手续,3~5天出签。

“当把所有的精力集聚在一个点上,它就会是一个多棱镜,反射很多阳光。人的成功没有捷径,就是看你投入多少精力。”姚娜说。

投入精力的前提是方向正确。姚娜一度想把“大鱼”做成“护照+机票+住宿+旅行产品”的模式,“把所有东西都给顾客弄好了,他们却不是特别买账”,她最终聚焦“特色住宿”,因为“搞定了住宿,旅行就成

功了一半”,甚至一些人会“为一张床,赴一座城”。

“大鱼”寻找的“特色住宿”不是豪华的星级饭店,也不是连锁酒店集团,而是充满人情味和故事的台湾民宿、经典的日本温泉旅馆、复古怀旧的和式旅店、现代时尚的胶囊旅馆、与众不同的韩屋寄宿和寺庙寄宿,又或许是新西兰大农场中小木屋、海洋馆里的奇妙一夜、孤岛上独立的海边别墅……姚娜希望不一样的住宿能带给顾客“最地道的目的地体验”。

她认为,特色住宿就是和当地人一起旅行。比如民宿老板会提供许多延伸的项目:哪里适合骑行,哪里适合观蛋蚶蛙,哪里私房景点拍照……只有住民宿,才能享受到这种服务,而只有亲自体验过,才值得推荐给更多的人。

所以,“大鱼”邀请拥有独特品位和眼光的“旅行猎人”,去寻找一般游客看不见的风景,品尝隐藏版的美食,体验最有特色的住宿,并把旅途中的精彩体验转化为大鱼自助游网站上独一无二的旅行产品,为更多旅行者提供深度、特色旅行的机会。“大鱼旅行猎人”的想法也是姚娜“跨界思维”的结果,“他们就像新闻采访中的爆料人”。

正是这种独特性,让“大鱼”的不少顾客想成为它的员工。陈子庚曾供职于某大型国企,在一次旅行时体验了大鱼自助游,被它所吸引,于是前来应聘。他记得姚娜只问了一个问题:“你觉得自己文艺吗?”在他眼里,这位有着文艺情怀的老板“想法很大,做事又踏实”。在“大鱼”,他能感受到“北国的雪地与白桦,江边的渔舟与晚霞。人生如旅,创业亦如旅,目标在远方,精彩在路上”。

在姚娜看来,她的员工是一群骨子里热爱旅行的互联网青年,他们优秀得不太

# 修哪儿网：不仅仅O2O修家电

## 新思路

实习生 程盟超

家电维修是许多人心里的心病:不修觉得可惜,修起来又实在麻烦。要提前好多天预约,赶上工作日就耽误工作;等到师傅进了门更要“斗智斗勇”,生怕被偷换了零件多要了钱。从英国伦敦大学和伯恩斯大学拿到两个博士学位的杨一萌创办“修哪儿”网,就是要解决这个痛点。

杨一萌,名字很“萌”,人却是个壮实豪爽的湖南汉子。早在英国他就凭手机维修赚到了第一桶金,回国后经营雅思培训机构也颇为成功,“因此提前好多天预约,赶上工作日就耽误工作;等到师傅进了门更要‘斗智斗勇’,生怕被偷换了零件多要了钱。从英国伦敦大学和伯恩斯大学拿到两个博士学位的杨一萌创办‘修哪儿’网,就是要解决这个痛点。”

传统家电维修中最受伤的莫过于消费者,他们的痛点在于消耗了巨大的时间和物质成本同时消费感受又很差,这也是修哪儿网主要解决的方向。

不同于以往传统预约需要等待数天,修哪儿网的维修订单绝大多数都可以在半小时内得到响应,维修过程也同样省时。过去由于缺乏收费标准,每位师傅的客源又少,因此抓到一位客户后用“磨洋工”或者夸大问题的方式拖延时间,从而赚取更多劳务费的方法在业内已是常态。修哪儿网上有着清晰的劳务费定价标准:首次小时50元,之后每小时20元,加之O2O模式可以汇聚大量客源,“其实5%的家电维修修都可以在1小时内完成”,因此提高效率、多接单成为师傅们最好的选择。

修哪儿网的另一项优势在于低廉的收费,以清洗抽油烟机为例,一律只收36元。一开始,低价遭到许多人的质疑:“肯定还有额外收费吧?”但便宜优质的服务总会有市场,“现在往往是我们去拉一台抽油烟机却带回四五台”。原本水分最大的配件更换在修哪儿网上也都明码标价,而且因为基本都是厂家直供,价格也十分便宜。据介绍,现在市面上一次空调充氟往往要价100元以上,但其实一箱120元的氟利昂可以充10次。算上劳务费,修哪儿网的报价也不会超过40元。

用户的痛点解决了,修哪儿网也同样让维修师傅得到实惠。一个老师傅住在通州,以前每次进城都只为了修一个电器,

“一天就这么一笔生意当然想多赚点”。如今他通过修哪儿网每天能接到四五笔单子,而且都是顺路。除了收入上来了,师傅们获得的还有稳定和规范的感觉,由“游击队”变成了“正规军”。

修哪儿网解决的最后一个痛点是关于企业的,企业非常愿意给他们提供零件。国内大部分家电企业的售后都交给了第三方负责,这样有多个后果:一是配件层层代理转包,到顾客手里时价格虚高;二是维修工人素质参差不齐,顾客消费体验差,这也会造成企业品牌形象受损。修哪儿网不仅帮助企业多卖了配件,用户口碑也上去了。

其实,修哪儿网并非仅仅为第三方维修店搭建平台,它的模式是“自营+平台”。还有一个名为“中卓水电”的公司,专门负责修哪儿网的自营业务。互联网企业花费这么多成本去做线下似乎并不合算,但杨一萌认为,国内的维修行业缺乏规范,倘若O2O平台只是单纯连接第三方和顾客,那最终依旧不能重塑市场。他要通过建立强大的自营平台倒逼行业进行改革。目前,修哪儿网上自营和第三方平台的单量基本各占一半,自营平台上的专职技工也有了200多名。

据了解,修哪儿网的自营平台因为前期布局门店以及购车、制服等大量投入,维持在收支平衡;而第三方平台上,每一笔交易修哪儿网都可以抽取10%的佣金,但是目前这笔钱基本都被退还了获得五星好评的师傅。在杨一萌看来,把从老板那里挣来的钱给工人,鼓励工人提高了服务质量,最终受益的还将是用户。

这些做法也取得了明显的效果:目前修哪儿网已累计服务达300万次,好评率在98%左右。入驻北京半年时间就收获了11万用户,平均每个用户下单接近3次。

在杨一萌看来,用户和从业者应该是互惠共生的关系,只有用户的体验上去了,从业者才会活得更好。最近,修哪儿网的微信平台将开启新模式:用户下单后,系统会利用一套算法为其推荐3个最合适的师傅,用户可以在界面上看到这3个师傅到来的时间、擅长的工种以及过去的评价,然后随自己喜欢做出选择。在他看来,这给了用户更好体验的同时也让那些优秀的师傅们有了更好的空间。“在未来,我或许会尝试让师傅们自定劳务费,消费者自由选择。倘若真的有师傅凭借技术和服务开价100元一小时依旧有大批拥趸,那说明是他的成功,也是我们的成功。”

有意思的是,这一次,“政府之手”躲在了幕后。站在台前的,是两家拥有较丰富天使投资以及初创企业孵化经验的“运营商”——IC咖啡家园和博济创客邦。这两家“运营商”与浦东新区科创中心——一家隶属于浦东新区科学技术委员会的新机构进行“合作”,合作模式是,政府方出资建设创业苗圃,两家市场化专业机构负责



5月2日,浙江杭州,第十一届中国国际动漫节举办地杭州滨江白马湖主会场人山人海。图为动漫互动区,动漫迷在拍照。 CFP供图

# 是政府直接出钱扶持好,还是政府委托第三方专业机构“孵化”好? 浦东创客中心:“政府之手”只在幕后

## 创一线

本报记者 王焯捷

不需要任何额外费用,只要你有创业“金点子”,你就可以背着双肩包、带上笔记本电脑在上海浦东的张江高科技园区拥有一个属于自己的工作间——这个工作间,距离陆家嘴地铁站仅10余公里路程,距离陆家嘴地铁站仅6站。上海浦东推出的首家由政府“买单”、针对初创企业免费开放的公益性创业苗圃——“浦东创客中心”,日前正式开业。

有意思的是,这一次,“政府之手”躲在了幕后。站在台前的,是两家拥有较丰富天使投资以及初创企业孵化经验的“运营商”——IC咖啡家园和博济创客邦。这两家“运营商”与浦东新区科创中心——一家隶属于浦东新区科学技术委员会的新机构进行“合作”,合作模式是,政府方出资建设创业苗圃,两家市场化专业机构负责

苗圃孵化培育体系的建设和运营。

据了解,上海目前正处于创建全球科技创新中心的关键时期,位于浦东开发开放区内的张江高科技园区,正成为全球科创中心建设的主力军。截至2014年年底,浦东共有国家级科技企业孵化器8家,市级孵化器25家,累计“毕业”企业超过500家。浦东新区科委相关负责人说,这些正在孵化中的初创企业的“痛点”,就是新区科委未来工作的“重点”。

然而,解决初创企业的“痛点”,是依靠一群政府官员费尽心思来管理,直接出钱扶持好?还是把钱花在“暗处”,由第三方专业机构对其进行“孵化”好?这一点,颇费思量。

“我没想到,他们(政府官员)最终会决定扔出300万元来,让我们自己决定怎么花。”年轻姑娘叶明霞所服务的博济创客邦在过去一段时间内,一直在为如何用好政府给定给予的300万元经费脑筋,“新区科委说给300万元,你们这些孵化器自己去想,怎么充分使用好这笔钱来帮助

初创企业。”

钱究竟给谁?究竟如何使用?这样的问题,要经过一堆专家的评估研究才能决定。博济创客邦的方案,是它一向擅长的领域——它打算用浦东科委给予的950平方米装修完备的办公室,引入100个初创项目团队,一切都是免费的。但创客邦希望能在在这100个项目团队中,找到15~20个好项目,参与天使投资。

叶明霞告诉中国青年报记者,创客邦在过去一年多时间里孵化的初创企业中,有17%来自在校大学生团队,70%的创业者年龄在25~35岁之间。这些乍一听上去有些“不靠谱”的人群,已经给创客邦带来了丰厚的利润——一家由上海财经大学大三、大四年级学生开办的校园O2O电商平台,经过一年的孵化,目前已经成功拿到A轮融资。

创客邦的计划是,给所有入驻苗圃的创业团队提供免费的工商、财务、行政、知识产权、商标等“琐碎”服务,每周组织两场天使投资对接会,每月开办两节创

## 低门槛

曹马志 本报记者 吕博雄

4月中旬,90后的哈尔滨工业大学研究生张恩泽和他的团队,乘飞机,从哈尔滨飞往成都,在成都高新区正式办公。此时,他的身份标签是:“易瞳科技CEO”。

2012年年末,张恩泽牵头成立了研发摄像头的兴趣小组,成员主要是哈工大在校生,带着“让摄像头拥有智慧”的梦想,他们希望为摄像头植入大脑。

目前,原本的大学生兴趣小组,已经华丽转身为易瞳科技公司(以下简称易瞳),并获得了500万元的天使投资,与多家知名企业和高校签订了合作订单,预计2015年销售额能突破5000万元。

张恩泽认为其团队的阶段性成功来自于对电子产品研发的专注,他说:“即使一个人从顶级跑车上下来,我们也会关注他手上的手机,而不是车。”

## 兴趣驱动与生俱来的使命感

张恩泽从小痴迷电子产品,从MP3、电脑,到CD机、walkman等电子产品,再到现在的单反、小型摄像头,每次选择电子产品,他都会选择一款性价比最高,但同时质量、外观、功能也最好的产品。为了买一个自己喜欢的耳机,他曾经“偷偷摸摸”地攒了几个月的零花钱。

张恩泽说:“我发现,由于做的是自己所感兴趣的事情,易瞳团队中的人即使有别的事,也会想方设法地把这件事给完成。完全自由地去做,一点儿也不需要别人提醒。”这种精神在张恩泽团队中,有个专属的称谓,叫“与生俱来”。他们也给自己起了一个英文名字,叫“Born To Be”。在张恩泽看来,这种兴趣驱动和天生使然的使命感,是塑造他们团队文化的核心精神。

易瞳团队的专属吉祥物“程序猿”是一个“萌萌哒”小猩猩,穿着纸尿裤,戴着眼镜,十分专注地在电脑前忘情地写着代码。

张恩泽介绍,他们喜欢自称“团伙”,在他们心中的“团伙”是一个高效率的科技团队,有外人所不易理解的文化内涵,而且“团伙”的人都“深入骨髓”地认同。

选择做摄像头,是因为张恩泽和他的创业伙伴都喜欢骑行,利用空闲时间,他们就骑车穿梭于城市的郊区、乡村。“当时就想,要是有一个很小的摄像头就好了,可以戴在头上,去记录我们在奔跑、骑行过程中惊险有趣的经历。”但是,当他们在网上看到相关的运动摄像头,价格远超学生族的预算时,张恩泽就和他的小伙伴们果断决定“一起折腾”,动手做他们自己的小型摄像头。

一开始只想做一个普通的摄像头,做

到一半时,团队一商量,市场上已经有类似的产品,即使做出来也只能身边朋友“炫一炫”,于是决定把研发方向转向更有挑战性的智能摄像头领域,“就是在摄像头后面加个小型的芯片,在摄像头中运行相应的程序和算法,去让这个摄像头变成智能摄像头。”张恩泽说。

## 不断找钱“供养”团队的专注

智能摄像头看起来“更酷”,但研发起来也更“烧钱”,像以前那样靠节省生活费支撑研发已经不现实。于是,张恩泽向导师寻求帮助,在导师的帮助下,他申请到了学校支持学生科研的创新资金1万元。

“有了钱”,张恩泽团队继续干劲十足地研发智能摄像头。但随着研发的深入,资金短缺问题又开始“火烧眉毛”。恰巧,当时学校里正在举办大学生创业比赛,通过参

赛,团队又赢得了1万元奖金,第一个产品工程机也终于研制成功。“这款工程机可以捕捉人像、跟踪人的行走路线,可以去识别一根钉子是否是完整等。”张恩泽介绍。通过这次创业比赛,他们也探索了智能摄像头能够涉及的应用可能,包括医疗、工业、日常生活、安防、军事等领域,他们发现,在许多地方都需要用到这种智能的“眼睛”。

智能摄像头研发的前期投入,还是远远超出了张恩泽的预期。1万元的奖金很快就用完了,团队又开始面临第三次缺钱的困扰。张恩泽绞尽脑汁地想着这次怎么筹钱,最终还是去找导师求助。

导师看到他们研制出的工程机后,大为赞赏。“这些技术,很多老师都做不出来,你们通过纯兴趣的方式做到这一步,很厉害。”这一次,导师给张恩泽提出了一个关于团队发展的“选择题”:“你们是想就这样

玩一玩而已,还是要把这件事情真正做好?”事关“团伙”未来发展方向,张恩泽找到了所有成员,一起来商量这道选择题的答案。最终他们决定正式创业。

张恩泽说,此前,他们一直没有创业的明确概念,做智能摄像头的研发也只是出于纯兴趣的目的。正是在导师的点拨下,他们才开始思考并最终决定,从纯兴趣的研发小组转向正式的创业团队,并决定走创业团队的“找钱路子”——寻求天使投资。

易瞳团队目前产品订单数量是在1万、十万甚至是百万级别的。据介绍,他们目前在谈的订单有5万个,拿到的订单有两个,第一个订单是为国内某著名985高校研发车载智能全景摄像头,5年30万套订单,已进入投产阶段;第二个订单是为中国知名房地产商,研制智能家居安防摄像头。

据透露,团队已取得500万元的天使投资,今年易瞳科技的销售额预计将达到5000万元以上。已经取得初步成功的易瞳有着清醒的市场定位:初期为大客户研发批量的定制化产品,等时机成熟后,再转向民用型产品。