新思路

复旦研二学生开过三四家公司 钱没挣多少罚金交了一堆

企业去哪儿网：目标是“砍光”黑心中介

本报记者 王烨捷

复旦大学哲学系研二学生张永平的这次创业，总算是离成功近了一些。他的新项目“企业去哪儿网”在上线100天后，获得了400万元的天使投资，同时有多家机构投资者表示愿意进入PRE-A轮的融资。对方对“企业去哪儿网”的估值，据称超过千万美元。

颇有意思的，是他的创业经历。这个从大三就开始创业的年轻人，在2006年到2011年之间，陆续开办过三四家公司，钱没挣多少，却给各家政府行政部门交了不少罚金。从报税到企业年检，他多次因为不懂规矩延迟上报而被罚款。

他如今正在做的，是帮助一群像自己一样的小微创业者，“学会”开办公司。6月26日，他的COO、矮矮胖胖的王琼拿着一把菜刀出现在众多媒体和投资界人士面前，声称“企业去哪儿网”的目标是——把现在上海市面上1万多家公司注册中介“砍”到10家左右。

开一家小公司有多辛苦，你知道吗

大多数人不会知道，注册成立一家公司到底有多难。张永平此前创业、注册成立公司的经历，成为他的一大“痛点”。

“跑去银行开户，3家，都没搭理我。”张永平说，“企业去哪儿网”的注册资金起初只有60万元，没有银行愿意给他开户。实际上，银行为一家企业开户，实际还要收取每年两三千元的管理费，但即便小微企业愿意出这份钱，大多数银行也不愿意接这种“小活儿”。

“企业去哪儿网”的公司账户，后来是在找了朋友的情况下，才在银行开了户。

这一经历，让张永平团队愈发觉得开办“企业去哪儿网”的重要意义，“就是一个小小的企业开户问题，都能难住一大帮创业者”。

张永平要做的，就是把小微企业打包起来，找政府工商登记部门、找那些大银行“议价”，“一家(注册资金)60万元的小企业你不接，那100家你接不接？1000家呢？5000家呢？”

根据“企业去哪儿网”此前所做的市场调查，目前整个公司注册中介行业，很少有一家公司的从业人员能超过10人。仅上海地区，就有1万家以上的从业公司，但这些公司大多是夫妻店，服务能力、议价能力有限。

小中介可能会告诉企业主，注册公司费用全免，但实际上，它会在之后“为企业代账”等服务中，收取高额回报。张永平想让这种“不透明”的价格变得“明码标价”起来。

IT桔子的数据显示，去年上海共有20万家新增小微企业，但拿到天使轮融资的只有2000多家，被张江高科技园区、漕河泾开发区等科技园区纳入“孵化”的最多也就四五千家。“不要以为现在创业氛围浓厚，创业者都能跟镇长、乡长吃饭，投资人都会从外地飞来投资。”张永平说，更多的创业者，在注册公司的创业最最初期，就会遇到各种难题。

实习生CEO欲消灭公司 注册中介行业“潜规则”

在“企业去哪儿网”，张永平既是CEO，又因为尚未毕业，只能以“实习生”的身份拿工资。但这个实习生CEO目标远大，他和他的“杂牌军”团队，想要消灭目前已有的公司注册中介行业“潜规则”。

冲锋在最前线的，是“企业去哪儿网”超低价格的服务收费。从企业注册、银行开户，到一年代理记账和一年创业咨询，他们给出了“击穿行业底价”的收费标准——在郊区注册公司，只要0元；享受市区创业政策注册公司，300元；在自贸区注册公司7000元；市中心注册公司300元；15天快速注册公司，300元。

上述所有价格，都是目前上海注册公司市场价格的30%左右。即便如此，张永平告诉记者，他依然不亏钱。

“小公司接单量小，还要花很多钱投放广告，抓住一个客户，至少要挣个几千元才能存活下去。我们胜在客户量大。”张永平说，一般的小中介，一年大约有100多个客户，但“企业去哪儿网”过去在没有投放广告的情况下，已经能每月服务1000名以上的创业者。

目前市面上的公司注册中介，除了向创业者方面收取代办费，还会向创业者落户的园区收取招商服务费，有些原本承诺给予创业者的扶持，也会被中介截留。

此外，按照传统的服务模式，中介大多采用捆绑消费的方式。一名创业者一旦与中介签订合同，中止合作的话，将会付出额外的代价。如果你想把公司从一个区县挪到另一个区县，要补交一笔不菲的“服务费”；如果中断和一家代理记账公司的合作，要额外再付一笔“资料费”。

在市场上，中介公司代理记账一个月的费用大约在数百元至一两千元不等，但“企业去哪儿网”只收每月100元。COO王琼说，这笔费用，降低到每月9.9元甚至完全免费都不是没有可能。

小微“打包”有了“议价”能力

而在银行开户后的管理费方面，张永平这次算是“扬眉吐气”了。他从原来“付钱都不给开户”的受鄙视状态，转变成了手头握有众多小微创业者资源的、具有议价能力的一方。招商银行不仅给“企业去哪儿网”客户开户便利，还给出“免手续费”的大力度优惠。王琼透露，他们还正与中国银行、建设银行磋商优惠开户事宜。

在与政府招商部门分议价方面，“企业去哪儿网”也有了新的成绩。上海的嘉定、杨浦等地已经与这家网站达成协议，将会尽可能多地给予小微创业者政策优惠，“拿着手头已有的创业者资源去找政府、找商业银行‘议价’，心中底气足了很多”。

值得一提的是，“企业去哪儿网”正式上线至今，不过两个多月。“只是在微信上做了简单宣传，就有很多投资人就找来。”这是张永平创业多年、开办数家公司以来，唯一让他在短时间内觉得“未来会很好”的企业。

连续3天，团队每天在上海杨浦区的IPOClub咖啡馆里练习“路演”到凌晨三四点钟。因为经费有限，他们也没有花钱找明星代言，而是把张永平4个月大的女儿的照片贴在LOGO旁，寓意为那些像初生婴儿一样的稚嫩企业服务。

“你们可能会觉得这次路演拿菜刀上场的‘梗’很傻，但这已经是我们团队绞尽脑汁想出来的最与众不同的方式。”张永平对着台下的一众投资人和媒体记者说。

创业ing

开“轰趴馆”正适合爱玩的我

鄢秋爽（七号城堡合伙人）

我觉得自己绝对是个爱玩也会玩的典型：家里可以没有电冰箱，却必须有台球桌；在电玩城会花几百元只为抓一个喜欢的娃娃；平时靠掷飞镖和老公决出谁做饭谁洗碗，总之是那种“生活无处不娱乐”的人。

我的工作经历也足够“任性”：最早回家乡的知名国企面试，大概是我的姓太少见，人力主管不会念，眼睁睁地看着她把我的简历压到了底下。面试终了没有念到我名字，我当着集团副总裁和其他面试官的面指出了她的问题。虽然我最终成了两位被录取者之一，但也只高兴了一天，因为我的顶头上司就是那位被我搞得“没面子”的人力主管。后来就是各种“穿小鞋”的俗套职场故事，最终我选择了放弃。毕竟做开心的事最重要，不喜欢的工作没坚持的必要。

后来到了北京，换过几份工作，不是勾心斗角心好累，就是死板单调没意思。直到去年结婚，邀请年轻朋友搞一个好玩又轻松的仪式，这才邂逅了“轰趴(homeparty)”这种好玩又时尚的聚会方式。在一栋别有设计感的别墅里，和朋友们无拘无束地做各种游戏——电玩、桌游、指压板，玩累了还可以露天支个烧烤架喝点啤酒。一场聚会下来，朋友们都十分满意，对“玩”这件事情有独钟的我更像是发现了新大陆，和老板夫妇聊得也甚是投缘。“这么好玩的事，合伙干吧！”也没想太多，几个年轻人组成了新的团体。

事实证明，和我有一样感觉的人不在少数。北京两年前的20家“轰趴馆”已经增长到现在的100多家。“七号城堡”在去年7月开了二号馆，今年的5月又新开了三号馆和四号馆。以我独自经营的三号馆为例，从租房子到装修要一下子投入几十万元，压力大得很。但由于是自己喜欢的事，所以完全不觉得辛苦：添置KTV、影院室、桌球等娱乐设施，工作虽然繁琐，但是看着“城堡”一天天变成我们设想的样子，喜悦的感觉也代替了疲惫。开张不到两个月，已经有十几批客户光顾。出乎意料的是，除了学生和亲友聚会，来得最多的竟然是公司团建。看着平时在办公室里正襟危坐的白领人士敞开心扉、开心玩闹，我特别有成就感，大家回去后在社交圈里的好评更让我欣慰。

如何开好“轰趴馆”，我觉得最重要的是要自己真心喜欢玩、喜欢社交，这样才能以最大的热情对待每一批顾客。既然是“homeparty”，就要让每一个客人都感到身在自家。每次有团队来，我都会先带领他们做小游戏，赢的人不仅可以获得一份小奖品，还有挑战我从而把奖励翻倍的机会。虽然很少有人能赢过我，但这种交流能让我和每一群客人都迅速熟悉起来，往往只需要我简单的引导，大家就会迅速“嗨”起来。遇到那种喜欢脱离群体独自玩手机的人，我也会想方设法帮他加入进来。总而言之，我希望来的每一个人，都可以把自己当成这个家的主人而不是客人，共享聚会的乐趣。

辛苦当然也不少。夜场到两点，把客人送走再收拾好屋子，可能天都亮了；遇到抽烟酗酒的客人，还要晓之以理动之以情。虽说开“轰趴”会遇到各种人，但收获最多的依旧是感动和愉快：一群留学生来玩，动手烤串比我们还熟练，邀请我们一起撕名牌也玩得不亦乐乎；医药公司的部门来团建，走之前不仅把厨房收拾得干干净净，回去后还做了电子相册发给我们。人都说“独乐乐不如众乐乐”，看到这些客人真的把这里当成自己的家去爱护，把我们当朋友，彼此获得双份的快乐，这是我在这次创业中获得的比钱更重要的东西。

如今各种机会越来越多，无论是工作还是创业，各种诱惑目不暇接。但我觉得比待遇更重要的是感觉，追求自己喜欢做的事业，要比单纯一份“合适的事业”更有意义。

（七号城堡：北京市海淀、朝阳、通州等区的轰趴聚会场地，提供KTV、台球室等各种游乐设施及自主烧烤。实习生程盟超整理）

首款中文智能语音交互手表Ticwatch预售众筹，72小时突破400万元

“表哥”李志飞：用工程师的严谨，让用户爽

锐面孔

本报记者 李新玲

“表哥”李志飞终于发布了他造的手表：首款中文智能语音交互手表Ticwatch。随后，网上提前预售众筹，不到24小时，就突破了200万元，72小时，再次突破400万元。据说，这创下了预售的纪录。

圆形表盘、小牛皮表带、3个指针，Ticwatch与其他智能手表不同的是，除了能接听电话，天气推送、地图导航、微信回复、健康计步……它还可以听懂中文语音，使用者只需对着手表说话。

从一直做软件，到突然推出自己的硬件手表，曾在谷歌总部担任科学家的李志飞一直引人关注。从正式做手表开始，李志飞的产品迭代了24次，后期用了3万元手表实验，每天平均刷180块手表。“表哥”的称呼也自然地落到他头上。

李志飞 照片由本人提供

让机器能听懂中文，是很酷的事

李志飞，“出门问问”的CEO。“出门问问”是一款基于语音识别、语意理解的中文语音软件，装到手机、手表等智能终端上，用户就可以通过语音提问的方式直接获取到自己需要的各种生活信息。这是Google Glass上面第一个中文的语音搜索软件，手机用户也可以使用APP，来搜索吃喝玩乐。

“我这些年的经历可以用几个数字概况。11年前，我在霍普金斯大学读博士，目标就是写论文、发论文；5年前，我到Google做一名研发科学家，不停地写代码，优化Google在手机上的应用；3年前，我回国创办‘出门问问’，开发出第一个中文语音搜索软件。”李志飞说，过去的11年里，自己一直在从事人工智能领域的研究，越来越发现人机交互的重要，“我一直认为，让机器能够听得懂人说话，尤其是中文，是一件很酷的事”。

但是人工智能一直停留在概念和实验室，让李志飞觉得很遗憾。他有两个观点：技术性公司要直接面对消费者，也就是做产品要直接与用户结合；第二点，就是要与人机交互结合。

当他看到一些洋品牌的智能手表因为语言、场景应用与中国市场对接不好时，决定做手表。

当然，李志飞还是觉得这个过程很难：“做一款智能手表不难，做一款用户体验好的很难，周期长、投入大，不像软件可以快速迭代。”

李志飞调侃，追求完美的原因是因为自己是处女座。在做这款手表时，他希望的是“用工程师的严谨，让用户爽”。因此无论是硬件还是软件方面，Ticwatch都希望能够做到极致。为了让手表具备更多的功能，Ticwatch联合了搜狗地图、京东商城、滴滴打车、咕咚运动、去哪儿、今日头条等，实现手表上的导航、购物、运动、出行、社交、新闻等功能，还可以遥控电视、开灯、操控电器、关掉电源等。

创业，要做取悦自己的事情

过了初创期，资金不是李志飞目前面临的最大问题，他的团队已经获得了三轮融资，2000多万美元的支持，对于硬件生产来说相对充足。

“做一家像Google那样的公司”曾经是李志飞的理想，“我们希望能像Google一样，通过开发一项新的技术，打造一款大众都能用的产品，并实现大规模的商业化。”李志飞理解的Google公司文化的特点是平等、自由、开放的工程师文化。

当中国青年报记者问他，现在的理想是否依旧是这个目标？他的回答是：“更有核心性了。”

李志飞解释，刚开始创业时，自己的目标太高，对人的标准要求也非常高，以至于很难招到人。他曾经说过自己的感觉：“你在大公司的时候，有很多光环可以吸引很多人，但当你自己创业时，立马就变成路人，很多非常崇拜你的人都不一定会加入到你的公司，这是必然会遇到的一个问题，招聘在创业公司里是最难的。”

刚回国创业时，他还发现一个现象，国内有理想的年轻人很少，很多人年纪轻轻但很现实，“我们很容易招到海外很好的学校毕业生，比如斯坦福、哈佛毕业的人，但是国内好学校的毕业生则很难招到”。

不过，做到现在，李志飞公司的吸引力日益强大，他的目标也更加明确，“我们不做盲目的、时髦的OTO，而是要做有核心技术的商品”。

对于创业，李志飞的理解很独特：要做取悦于自己的事情，不取悦于市场，也不取悦于资金，而是要做自己认可的产品。他强调：“销售额本身不是我追求的，我追求的是用户真正认可的产品。”

“典型工程师”善长“打鸡血”

牛仔裤加T恤、衬衫是李志飞的标准装束，无论是在演讲台上，还是在公司，他身上流露着的是随意、自由、和善的气息。在公司里，李志飞没有单独的办公室，因为这样与员工沟通无障碍，有问题，喊一声就可以与他人讨论。

“平时很Nice，跟员工相处很平等，很愿意和大家一起讨论问题。”市场总监陈思诺总结，李志飞的个性又非常符合“处女座”的特点，追求完美很严谨，对产品的品质要求很高，甚至有时候有点不计成本的严格。

“典型工程师或者科学家”是李志飞给自己贴的标签。他坚信推进社会进步的原动力肯定是技术，而不是新的模式或概念。有新技术才会出现新的模式，出现新的商业上的成功。

李志飞注意到，世界上很多知名的公司都是工程师创建的，不过，他更强调工程师是个统称，还包括产品经理，因为产品经理是参与构建产品非常重要的角色，比如比尔·盖茨，以及苹果、Facebook的创始人等。

当然，这些产品经理除了构建产品，还有一个重要的职能是构建团队。李志飞这个“典型工程师”也是如此。

“他很擅长给员工‘打鸡血’，激励我们大家一起努力做创新的事情。比如，我们公司经常搞内部的黑客马拉松，在规划的时间内，从一个Idea做成一个产品。这种活动能让大家看到自己的潜能，团队在一起能够做出一些很有趣的东西。”陈思诺说，这些内部的活力，也让大家的目标更明确一致，就是希望“出门问问”能够成为一家伟大的公司，前卫、创新，能够改变人们的生活方式，让人们的生活更加便利有趣。

从做软件到开始做硬件商品，“出门问问”对人员的要求也有了根本性的变化。李志飞说，过去只是要求高水平的工程师，现在公司转做实实在在的产品，销售、供应链管理、客户服务等各个环节都需要相应的人员，整个团队才会慢慢打造起来。

对于有用户提出，现在对于可穿戴设备最大的障碍是缺乏应用场景，李志飞赞同，不过他相信在一两年之内，会有飞快的发展，“Ticwatch发布以后，包括智能家居、汽车厂商在内的好多行业厂商都来联系我们寻找合作，这些让我相信，智能设备硬件迭代会越来越快，应用场景越来越多”。

7月3日，山东日照，莒县陵阳镇的范亮食用菌基地种植大棚内，林范亮新种植培育了“红木耳”。图为农户正在采摘白背木耳。据介绍，“红木耳”学名白背木耳，是一种营养丰富的食用菌，不仅味道鲜美，而且对人体有很好的保健作用，有“陆地海蜇”之称。作为远近闻名的食用菌种植能手，林范亮先后成立了农业技术协会和食用菌专业合作社，带动周边2000多户农民发展食用菌生产。 CFP供图

盯住校园发现商机

低门槛

通讯员 赵蕾
本报记者 董碧水

今年刚刚毕业的周斌正在忙于“招聘”员工。他创办的“杭州在途电子商务有限公司”，短短半年，营业额已破千万元。公司还与携程网合作，获得该网站1000万元的合作资金。

去年，“在途旅游”被杭州宋城集团评为“年度黄金合作伙伴”。今年2月，项目参加的“乐创梦工厂”，获得了投资导师的肯定。

周斌是浙江财经大学外国语学院2011级日语专业学生，大一时就开始了自己的创业人生。

2011年刚入学，周斌报名参加了学校一年一次的“菜园淘宝”，幸运地“抢到”了心仪的摊位，售卖电子产品。4天的活动，让他赚到了人生的第一桶金。

不久后，周斌入驻学校创业园，创办了“互动式团购”。这是一个“团体购物”模式，打破了以往囤货“等”买家的销售方式，“这在一定程度上降低了生意的风险。”周斌说。

2012年夏，全校一次规模较大的西瓜大团购，打响了周斌团队在学校的知名度。学校提供的零月租、零水电，和生意上的零囤货，让周斌没有了压力，“生意”也越做越红火。

住在寝室，周斌偶然发现销售学生寝室用品是一个好的商机。“当时网上专卖学生寝室用品的店铺只有两家，然而学生寝室用品需求量却很大。”他萌生了开网店的想法并很快付诸行动。为寻找货源，他只身前往萧山、永康、义乌等地。“寝室用品虽然定价不高，但薄利多销，有很大的利润空间。”周斌的主打产品获得了专利授权证明。经过一年半的运营，店铺达皇冠信誉，月营业额10万元以上，年收入超过20万元。

在与同学的交往中，周斌发现，每逢节假日，很多同学都会去短途旅游。为更加准确了解市场，周斌对杭州下沙大学城各高校在校生进行随机问卷调查和简短访问，收集了各高校不同地区的学生关于旅游去向、观念、爱好、形式、开销等信息。

周斌说，旅游产品的推出需要考虑时间、群体性、距离、价格、景点类别、特殊节日、产品组合等，这对深度开发大学生旅游市场具有重要意义。

他经过调查发现，大学生的购买能力主要集中在150元以内，为此，他推出门票价格主要集中在200元以内的景点，还不时推出团购优惠吸引学生群体，诚信经营加上优惠的价格，很短时间，销量猛增。在途旅行社还成为同城网、携程网、驴妈妈等大型旅游网站的门票供应商。

值得一提的是，在创业过程中，周斌并没有因为创业而耽误自己的学业。在周斌看来，学生还是应当以“学”为主，创业虽然会占用一些学习时间，但荒废学业去创业显然颠倒了主次，“目的应当是通过创业实践，去应用、验证学校就读期间所获得的知识，同时丰富自己的人生阅历，提高自己的能力。”

海归创业者：住房和户口是给人才最实惠的政策

创一线

本报记者 桂杰

“创业”被越来越多人接受的今天，对比国内外的创业环境我们还有哪些痛点等待解决？7月3日，人社部组团来到位于望京北路的北京留学生创业园，和多名海归创业者面对面交流他们在创业路上遇到的难点。

从高中开始就留学日本的高维嘉从事的是“可视化节能”技术的推广和应用。“现在政府可以购买服务，能不能给我们这些初创企业的员工一些住房补贴呢，或者租房补贴也行，能让我们这些研发的人才住得好一些。现在有些新员工，好几个人挤在一个小房子里，太艰苦了。”高维嘉说，“我们需要给员工一个稳定的住所，这样才能留住人才。比如日本政府建立了许多社区，企业员工可以用很少的租金就能租到合适的住房。”

“我们觉得给创业公司一些留京户口指标比提供住房更好。”北京天睿空间科技有限公司CEO沈晓蓉说，“创业公司最大的财富就是人才，能留住人才的最好办法就是让他们在北京安家落户，现在户口是最大的障碍。”

北京妙微科技有限公司的CEO许亮峰担心的则是如何应对意外，“有一次我的员工下班骑摩托车和出租车相撞，幸好员工没有大碍。创业公司抗风险能力太差，有许多小企业因为员工的一次意外就彻底赔光了。”他格外关心员工身心健康和工作期间的安全。许亮峰的企业目前有七八件专利，还有多项件软件的著作权，他说：“如果我在中国碰到侵权了，我肯定没有心思去起诉。而在美国，专利制度让大企业一定程度上垄断了技术，阻碍了创新的发展，但是要抄袭别人的技术，违法成本特别高。”对比中美现状，他期待中国的知识产权环境越来越好。

教育部最新统计数据显示，与2013年度相比，2014年出国留学人数和留学返华人数分别增长了11.09%和3.2%。据了解，截至2014年，人社部与地方政府共建留学人员创业园43家。人社部相关负责人表示，人社部每年都派领导到北京留学生创业园进行考察，关注海归人员在归国创业后面临的需求和问题。