

折纸达人秦坤：小爱好也可以成就大事业



秦坤 (照片由受访者提供)

实习生 蒋正春
中国青年报 中青在线记者 谢洋

坐在飞机上,周围的人的目光都集中在秦坤修长的双手上。一张方形纸在他的手中被来回翻折,慢慢地变成了一只小兔子。

从桂林到北京的2小时40分钟里,秦坤凭借折纸又赢得了一票小粉丝。这位蓄着一头黑长直发、颇具摇滚范儿

的男生,每次出门都会随身携带几张专用纸,用于折叠纸飞机,别人用笔记录生活,我会用折纸作品记录我的生活。他说。

折纸,这种常人看来是小朋友的游戏,却被秦坤玩成了一项艺术。他的折纸作品不仅被在社交媒体上广为传播,还卖到了海外,他已经成立了自己的公司,推广折纸艺术,他用自己的经历证明:小爱好也可以成就大事业。

模仿容易原创难
11月9日14时,中国青年报 中青在线

线记者走进位于广西桂林市七星区穿山东路的秦坤的工作室,一打开房门,各种生动的动物折纸作品映入眼帘:墙上挂满了姿态各异的锦鲤,好似在水中追逐、嬉戏;柜子里的麋鹿,微微仰着头,一副胜利者的姿态;展架上的昆虫连纤细的触须,甚至肢体上的根根刺刺都能看得分明。

秦坤最初接触现代折纸是在2003年,他偶然在一本杂志上看到国外折纸大师们的折纸作品,那些造型极为复杂、构思精巧的作品,让他对现代折纸艺术的魅力深深着迷。他开始有意识地上网查找相关资料,在各大专业论坛学习交流。2008年,为了安心钻研折纸,他辞去了摄影方面的工作,回到了家中。

每个人学习折纸都是从模仿开始的,秦坤也学习仿折了很多国外折纸大师的作品,由于其作品整形的独特性,放到网上后引来不少的关注,但也有网友批评他原创性不够,甚至还有人指责他抄袭。

秦坤表示,网上有些他的仿折作品没有标注原作者,并非有意误导外界。在折纸界,原作者一般都会将作品的设计图公布于网上,用于交流分享。他在微博上注明自己发布的仿折作品,但被人转发时常常就会漏掉这些信息。虽然圈内人知道他是仿折大师的作品,但圈外人就很容易产生误会。

在秦坤看来,大家对这个问题的关注,也说明了在折纸创作中,模仿容易原创难,大家越来越期待有创意的原创折纸作品出现。

德古拉伯爵是秦坤颇为得意的一件原创作品,他用一张65厘米×65厘米的正方形纸,不粘贴不剪裁,完成了德古拉的全身像,不仅神态、五官、头发、服饰等细节栩栩如生,连他肩膀上的蝙蝠也呼之欲出。

为了表现德古拉伯爵的高贵、神秘、专

情,秦坤一遍又一遍通读德古拉伯爵的故事,研究这个颇具传奇色彩的历史人物的原始形象。他认为,蝙蝠停留在德古拉肩膀上的模样,抬头傲视前方,更符合德古拉伯爵嗜血之王的气质。

作品面部表情神态是最难把握的,这个作品有没有灵魂,有没有感情,是否生动,就在于面部表情神态。这是折纸中最难的地方。秦坤说,一件折纸作品,需要经过上千次甚至更多的折叠,从作品设计图到折出这样一个人物,他花了近20多天的时间。

同一张设计图,不同的人折叠出来的成品差别也很大。秦坤表示,折纸背后的秘密在于,按照设计图折叠,只能折出基本型,怎么整形,使效果更为生动,还得看自己的悟性和积累。为了让自己所创作的动物看起来像真的一样,每去到一个城市,秦坤都会去动物园,看自己没有见过的动物,常常在动物园一待便是一天,观察动物的神态、骨骼、习性。

把爱好发展成自己的事业

随着折纸技艺的成熟和对折纸艺术的研究,秦坤在圈内慢慢积累了一定的声望和知名度。2009年11月,秦坤受邀参加暨南大学举办的第三次现代折纸艺术展,这是他折纸以来第一次参展。而通过认识圈内的广告公司、商家,秦坤也得到了一些参加商业活动和作品展的机会,他发现靠折纸也能获得可观的收入。

2014年,秦坤把早期的原创作品德古拉伯爵系列等放在Facebook、Flickr、Twitter等国外网络平台上展示后,他陆续收到欧洲一些艺术协会发来的参展邀请,这对秦坤来说是一个莫大的肯定。但通过阅读文献,他了解到,折纸虽然起源于中国,但是折纸艺术却是在日本发扬光大的,是纸的故乡,中国折纸的发展水平却远远落后于世界。他萌发了这样一个想法,他要在国内推广这门技艺,让更多的人知道折纸。

2014年8月,秦坤用自己攒下的积蓄在桂林市租了一间房,开设了他的个人工作室,并成立纸爵殿堂折纸文化发展有限公司,正式走上创业之路。秦坤明白,创业从来不是自己一个人能干的事,他需要一个团队。他招募对折纸有所了解,同时

在市场、策划、媒体宣传等方面有经验的人

加入团队,自己主要负责折纸作品技术这方面。

今年4月,在桂林万达广场,秦坤举办了自己在国内的首次大型折纸艺术展。为了筹备这次活动,他们从国外进了2.2吨纸。

一张边长均为10米的正方形纸,十几个人在上边来回走动,听秦坤的指挥进行操作。一个月的时间,秦坤和他团队成员连续奋战,每天从早8点工作到第二天凌晨3点。他们结合电影《迷幻森林》以动物为主题,完成了一系列高度为2~4米的蓝鲸、长颈鹿、大象等折纸作品。活动期间,商场的人流量创下了记录,也吸引了大批桂林本地艺术人群的到来。

每次展示都是对折纸艺术的推广

让更多的人认识折纸。带着这样的一种使命感,创业之初,秦坤想通过走折纸教育这条路来推广折纸,但慢慢地,他发现,从教育着手来推广,其实很难。不仅是在桂林,就是在全国,知道折纸这门艺术的人都太少了。在中国的教育这一块,受限于家长的要求,孩子都专注于课本,学习艺术也有局限性,他们都会学一些热门的、钢琴、书法、绘画啊,很少人愿意去学这门冷门的艺术折纸。即使折纸对一个孩子的动手能力

和计算能力有着一个很好的锻炼。

2015年开始,秦坤的团队主要做商展、艺术作品展,一个商展做下来,会有更多的老百姓对我们有了认识,我们之后再



秦坤作品 Obelisk 三头龙骑士

去做教育推广,这样会更容易些。

对于文化热点,他也会及时跟进。去年国产电影《大圣归来》热映,他马上创作了一件齐天大圣的折纸作品,在微信上收获了600万次的点击量。

而随着名气的日益提升,亚洲和欧洲各国的一些爱好折纸艺术的商人、企业家以及收藏家在看到秦坤折的作品后,也会出钱购买。但秦坤会有意识地保留一些作品,用于自我展示。

虽然有时一个作品也能卖出一个不错的价钱,但去年我只卖了1个。我要运营公司,还要给员工发工资,这些都需要很多费用。秦坤说,参加商展,按客户需求创作折纸作品,是他目前的主要收入来源。

秦坤公司的市场部负责人表示,现在团队还处于一个尝试发展的阶段,国内很多地区还缺乏对新事物宽容和鼓励的环境,商展业务的前景如何也不好估量。

为了让公司更好地发展,秦坤和他的团队也在尝试与广告公司合作,帮一些企业做产品设计,以及参加电视台的活动拍摄。就在今年9月25日,秦坤受北京GE通用公司的邀请,从桂林飞往北京和上海两地,为他们所出的新产品设计对应的折纸作品,用于广告宣传,这是他第一次将折纸与影视广告形式结合起来。

每次展示,无论通过什么形式,都是对折纸艺术的推广,希望国内越来越多的人认识到这门艺术。秦坤说,他最大的梦想就是能让中国的折纸文化由冷变热。



秦坤作品 魔兽杜隆坦

卢成堆：创业要分清面子和尊严的区别

创业英雄榜
中国青年报 中青在线记者 陈璐

高中的时候,卢成堆的第一次工作是在学校附近发传单,无意中发到了自己两个女同学手上,甚至有一个是自己暗恋了两年的女生。这让好面子的他非常不好意思,两个女生也嘲笑他。卢成堆反击她们:我靠自己的本事赚钱怎么了?

如今,卢成堆成为瓷爵士科技股份有限公司董事长,已经荣获 寻访2015年大学生创业英雄10强 的 he 回到母校,面对现场500余名大学生,他深有感触地说:创业者一定要区分面子和尊严的区别,要能屈能伸,尊严和人格不能受到别人的侮辱,也能够放下面子摆地摊赚钱。

12月3日,由团中央学校部、全国学联秘书处主办,中国青年报社、KAB全国推广办公室、广发证券社会公益基金会、温州职业技术学院承办,广发证券股份有限公司提供战略支持的 寻访2015年大学生创业英雄10强 母校巡讲活动在浙江温州职业技术学院举行。

卢成堆从 微创业 起步,他做过通讯,开过店铺,卖过眼镜,有过成功也有过失败,但失败并没有磨灭他的创业热情。卢成堆从新闻中发现酒店餐具修复行业的巨大市场,于2010年成立了温州瓷爵士科技股份有限公司。短短两年内,公司凭借新型环保修复技术和创新商业模式,发展成拥有将近200家加盟商的连锁型企业。2013年,瓷爵士 登陆深交所



当商界大佬遇到创业新秀

创现场
中国青年报 中青在线记者 陈璐

如果让董明珠和许单单一起去创业,谁会被拍在沙滩上?近日,由腾讯众创空间、海南生态软件园和浙江卫视联手打造的《我是创始人》就把这场现实创始人际之争的真人秀节目搬到了屏幕上。

11月23日,在该节目的媒体沟通会上,两支队伍的出场服装就彰显了不同。以格力董明珠、搜狗CEO王小川为首的前浪 队穿着的全是黑色为主的商务正装,而后浪 队有的穿着美国队长的服饰,还有的Cosplay白发女王和许文强。

服装是小事,而两位创业者的做事风格、商业理念、价值观等差异淋漓尽致地反映在了11场真实而残酷的创业任务中。《我是创始人》的总导演关秀称:一边是千帆过尽、商海浮沉多年的董明珠等企业家,一边是崭露头角的创业小鲜肉,

成长板,2014年11月,成功挂牌新三板。凭借2015年央行等十部委促进互联网金融健康发展的契机,卢成堆转型做投资人,又为传统实业插上互联网金融的翅膀。

温州是全国最热的创业热土。温州职业技术学院院长谢志远谈起了学校创业教育的发展历程和深植温州的创业精神与企业文化,在长期的教学实践中,温州职业技术学院形成了以实训为基础,以研发为动力,以创新创业为导向的训研创一体的实践教学体系。

KAB全国推广办公室有关负责人介绍:KAB创业教育项目在中国已经有11年,11年来培养了1450多所高校老师,有200多万人参加了课程学习,每年参与KAB创新创业活动的大学生就有上百万人,并在300多所高校搭建了KAB创业俱乐部,KAB服务大学生创新创业实践,也培养了一批又一批优秀创业青年。寻访活动对我们组织及服务的大学生创业者也是一次很好的展示与传播。在不同时代有不同时代的弄潮儿,在双创时代的弄潮儿就是我们可亲可爱可敬的大学生创业者,他们是普通的创业者,他们也是我们这个时代的创业英雄。

随后,在活动现场还进行了优秀大学生的项目路演。参加活动的嘉宾高度肯定了参加路演项目的创新性,也从技术核心壁垒、商业合作等角度进行点评,并提出相应的意见和建议。

为了举办好今年的活动,搭建大学生创业者成长平台,在去年的寻访基础上,今年,广发证券股份有限公司、广发证券社会公益基金会也加入了活动。

作为活动举办方代表,广发证券有关负责人表示,广发证券希望为创业青年直接对接天使、风投资本提供平台,并继续发挥专业优势,为大学生创业者普及投资理财、企业融资知识,分享优秀企业成功商业运营管理模式,为创业青年提供更加专业的金融服务,帮助他们实现梦想。

两人的碰撞是节目核心的驱动力。节目的第一场任务是,成为海底捞火锅店的服务员。前浪 队立刻就成为一支有条不紊的队伍:王小川微笑着给顾客递毛巾;Star VC联合创始人任景琪点单菜,现场学习挤虾滑;凯叔讲故事创始人王凯担当迎宾员。

相反,后浪 队则像没有进入状态,乱成了一锅粥。有人忙着找吉他为顾客演奏,有的不清楚路线,缺乏岗位的认同感和执行力,给顾客带来了不好的用餐体验。最后还是依靠 竞争对手 泸州老窖董事长张长本带着 我们不能让顾客因为我们的竞赛影响了他们的进餐和服务满意度的想法帮着端盘子,才完成了服务。

在腾讯公司副总裁暨节目出品人林松涛看来,这显示出从底层打拼多年的大佬们团结合作、尊重岗位,不仅能管理好上万人的大企业,也能做好每一个普通岗位,显出大企业家的格局。

虽然没有大企业老总到,但后浪

队也展示出自己的活力。节目第二集是现场销售食品比拼,后浪 队在落后状况下,朋友印象 创始人魏志成提出套圈游戏,以增值服务带动实体产品销售,新一代创始人更具创新意识,善于在逆境中随机应变;后浪 队的三任队长:拉勾网许单单、艾美阅读李海川、跳跳严炎则用实际行动反映出新一代创始人独有的担当与快速成长。

在年轻人更擅长玩的直播中,后浪 队则显示出优势。在他们的帮手台湾著名主持人陈汉典的带领下,连唱带跳,迅速聚集了人气。

节目中最引争议的是对于创业红线的判断。在一场拉顾客的比赛中,后浪 队竟然以现场微信发红包的方式拉拢观众,并在节目组发现时最初予以否认。

前浪 队认为要遵守游戏规则,后浪 队认为要勇于突破。

差异不仅出现在际之间,也出现在团队内部。在销售产品时,董明珠坚持低

价销售,也引发了大佬队的分歧。结束后,董明珠批评担任队长的王小川 队长不清醒,没有带领团队赢得战争。对此,王小川坦然接受,也在反思。

林松涛回忆,董明珠在复盘时解说道:这不仅仅是一个比赛,更重要的是传递一种价值观。从更长期的商业角度来看,在每一个环节上榨干客户的剩余价值未必是好的选择。如果想长期服务于客户,可能短期失去了一部分充足的利润,其实更多的是你赢得了未来的空间,赢得了他的信任,赢得了美誉度和信赖。

虽然这是一场真人秀节目,但游戏中展现出的个人风格依然明显,竞争依然激烈。有人好奇这样的游戏距离真实的商战有多远。

这就像玩一个真实的沙盘游戏,王凯举例,比如当服务员第一步应该怎么做,这实际上是创业公司面临的第一个问题,即单点突破从哪边 扎,怎么把这

90后退伍兵养牛卖肉以牛扶贫

创公益
梁园宇
中国青年报 中青在线记者 洪克非

2012年12月,90后青年李源退伍回到湖南省郴州市后,没有选择由政府安置工作,当一个安安稳稳的上班族,而是扎进深山当了一名放牛娃。我当时的想法很简单,就是扎扎实实干事,搞农业简单、纯粹,只要你勤勤恳恳、踏踏实实,就会有收获。李源认为,牛肉的价格相对稳定,郴州本地牛不多,肉牛养殖的发展空间比较大。2013年9月,李源借钱来到北湖区永春乡租赁土地,办起了自己的第一个养牛场。决定要养牛以后,就先去了别人的牛场当了一阵子的短工,后来我请来当地养牛的土师傅,大家边做边学,养牛场就这样开了张。

为了提高肉牛的质量,李源整天琢磨,四处请教,捣鼓出一个给牛喝啤酒、听音乐的时髦方法。他认为这是有科学依据的,适当给牛喝啤酒,可以增加它们的食欲,肉质会嫩滑、更鲜,而且每天听播放两三个小时的音乐,则会让牛心情愉悦,促进消化。牛生病了,李源拿着药瓶子,一头牛一头牛去灌药,被牛踢是常事。为了照顾病牛,他那段时间吃住都在牛场里。

为了把技术问题解决好,李源常常向省市各级畜牧水产部门请求技术支持,并开始组建自己的技术员队伍。他们引进

了美国洪安格斯肉牛和当地湖南黄牛杂交,改良出肉质上乘的新一代品种。为了让人们知道自己的牛肉是好牛肉,李源和同是90后的袁江贺开了一家牛肉体验馆 天湖牛歌 餐饮体验馆,目前已成为当地有名的餐饮品牌。

2015年11月,李源参加了团郴州市委举办的郴州市首届青年创新创业大赛,并一路杀进了决赛。他结识了不少创业伙伴,获得了团郴州市委提供的天使投资,青年创业导师团的指导更是帮他理清了发展思路。

桂阳县舂陵江镇小田村村民欧阳和养了28头牛,投入了10多万元,可是牛长成了却卖不出去,家中经济越来越紧张,李源听说后赶到桂阳县当场买下了10头牛,并建议对方等到年底价格高了再将自己的牛卖给。几年的摸爬滚打,让李源看到了把创业梦融入精准扶贫战略中的可能,在历年为养殖场周边困难群众送温暖的基础上,李源开始把企业发展与贫困户脱贫 绑定在一起。

北湖区仰天湖瑶族乡芙蓉村,因为地处山区,交通不便,全村贫困人口较多。李源除了提供就业岗位,还决定以牧场为抵押,为当地贫困户发放贷款,通过牧场代养盈利托底,和村民自养牧场的回收的方式,实施产业扶贫。

这次我授信算好的,可以领到3万元扶贫资金,等到明年牛场分红,最少可以分4500元利润。北湖区仰天湖瑶族乡芙蓉村村民肖良银开心地说。

企业出钱买牛,农户负责养牛,企业再通过销售渠道把牛肉卖到市场上,接下来就等来年的盈利分红。即便没有盈利,企业也按照协议,承担贷款农户10%~15%的最低利息。有了保障,农户的积极性都被调动了起来,当地一共有金融扶贫贷款200万元左右投放到牧场里。

今年,李源在桂东县青竹村如法炮制,在去做法的基础上,采取 轮流雇佣 贫困户到养牛场工作的模式。如此,一方面能帮助更多贫困户增加劳务收入,另一方面也能在贫困户中普及养牛技术。桂东县青竹村贫困户罗桂全以前到处打零工,一年才能赚几千元,现在在养牛场上班,一年收入3万元左右。目前,这个项目还吸纳了青竹村50户贫困户加入合作养牛模式。

有感于农产品销售渠道不畅,李源决定搭建自己的电商平台。今年9月28日,一则 牛来了! 的公众号信息宣告他的电商销售平台正式开通:以35元一斤的低价开始在网上销售每天清晨3点宰的牛,这些优质牛都来自他自己开办的4家养牛场。

现在,李源有1家配送中心、两家餐饮体验馆和4家牛肉直营店,在电商平台销售的优质牛肉肉质的普通牛肉还要便宜,在销售牛肉的同时,他们还重点推销来自贫困户的各种农副产品。李源对电商平台的前景充满信心:可以说,现在大家每买一斤牛肉,每买一样农产品,就相当于扶了一次贫。

董明珠称,来参加这样的节目是一种体验,虽然在节目当中做的事情和自己本质的工作没有任何一点关系,但是在过程中能接触到更多不同的人,她说:你形成了一个系统中天天接触同样的人,可能已经养成了习惯思维,而通过和这么多人在一起交流才发现,并不是因为你是一个大佬,你做得最优秀就是最完美的,很多人都值得你去学的东西。

在王小川看来,创始人和别人看到的不同,你还要让一群人跟着你干,这个过程中学会愿意你去过调动资源、激发热情使别人愿意跟你去做,这里面方法会很多,也有人就能够融资而让别人跟你去工作,这也是可行的。但是这种情况下,创业有经验的人会发现,如果大家是为了钱来的,其实跟你的理念是不一致的,反而在遇到困难的时候没有办法和你一起解决。你反而要看重的是跟你干的人的理念,也要让你的用户接受你的理念,这是巨大的挑战,也是创始人必须具有的魅力。

关于未来,杨谦也有他的一番考虑,我们将深度挖掘项目评级潜力,拓展阿尔妮塔的应用范围,让它在银行、P2P等多领域也大放光彩。最终,所有项目都到这里评级,将阿尔妮塔培养成一个行业标杆。

新思路 创投机器人：投资决策听它的？

实习生 赵若姝
中国青年报 中青在线记者 程盟超

杨谦做过10年的程序员,直到去年,他以合伙人身份加入天使投资机构中科乐创,转而从从事投融资平台建设。

两种不同经历碰撞出火花。在中科乐创的工作中,杨谦接触到大量的投资人,看着这些辛苦的同行,他逐渐萌生出一个想法:投资经理一年要在1万多个天使项目中挑选50~100个进行投资,平均每天要花3~5小时看项目商业计划书,十分浪费精力。能不能出现一个工具,帮助投资人能从项目筛选工作中释放出更多精力,也有助于优化行业的资源配置?

这成了国内第一个人工智能创投机器人 阿尔妮塔诞生的契机。上月22日,这项利用智能大数据,志在解放投资人的技术在北京正式面世,中科乐创随即为其配置了10亿元的量化投资基金。

虽然看起来有了光明的前景,可阿尔妮塔发明的过程并不简单。和大数据打了10年交道的杨谦最早是在网上看很多创投公司公开的数据资料之后,开始设想能否用技术建立一套人工智能系统,将全网的投融资数据纳入,量化投资逻辑,从而建立出一套完整的算法,使之帮助投资人进行项目数据分析并辅助投资决策。

一个令他坚信的逻辑是,人工智能必将在创投领域施展拳脚。整个创投领域已经是超过4000亿元的市场,永远依靠纯人工判断的刀耕火种似乎并不是办法,理性科学的机器应该成为必要的辅助。

如果你能做得出来,我就能投资你!杨谦把自己构思告诉了中科乐创的创始人CEO纪顺友,后者将信将疑地和他打了个赌。

这个产品比过去经手的任何产品都要难很多。杨谦知道自己面临的挑战,至关重要的就是组织靠谱的团队。除了同在中科乐创做产品经理的王辉,杨谦还找到刚从新加坡南洋理工大学博士毕业的杨雪峰。

顺着在创投领域应用人工智能的思路,阿尔妮塔成立了机器学习和投资研究两个核心团队,运用知识图谱、语义分析等人工智能技术,使机器人阿尔妮塔能主动获取和提炼全网投融资数据,并在投资研究团队的帮助下,不断完善模型。

经过杨谦等人的悉心掌握,阿尔妮塔变得越来越聪明,并掌握了数据可视化技能:用户可以在对话问答界面直接与机器人阿尔妮塔交谈,从中了解行业趋势及项目发展前景,也可在阿尔妮塔的协助下完成项目尽调和投资决策。

当然,阿尔妮塔绝不止步于创投数据提供功能,更让杨谦等人自豪的是,他们发明的这个创投机器人还可以对创业项目进行评级。首席技术官杨雪峰说:阿尔妮塔作为以数据为依托的综合评价体系,核心的特质是通过算法来进行股权投资决策,通过 评级 的概念来判定创投项目的可投性。

3重模型,6个要素,148个细分行业,386个量化指标,共同构成了阿尔妮塔的评级体系。在杨谦看来,市场上同类的创业投资顾问和人工智能机器人在这一点上是远远不能与阿尔妮塔相媲美的。这些竞品更像是数据搬运工,它们仅仅只能展示数据,只是个搜索引擎,他说,而阿尔妮塔是有学习能力的投资逻辑和判断力的,它能为使用者直接带来结论性建议。

不仅优于竞品,在杨谦看来,他的机器人甚至比人类还要 靠谱。据他介绍,阿尔妮塔评级是基于大量数据样本训练和结果导向来复算的评级标准和权重,因此能够在最大程度上避免决策噪声和决策偏差。但是人是有情绪的,总是会受到各种各样的因素影响,从而使项目评价不准确。杨谦打了个比喻,比如今天阳光明媚,投资人可能会心情好,对评价项目就比较积极。天气不好,则对项目评价比较消极,项目因此受到不公平的待遇,所以还是机器算法更靠谱。

阿尔妮塔模型对结论的精度要求,是必须到达可以直接投入实际资金的程度。王辉补充说,阿尔妮塔对创业者也适用。随着数据的丰富、算法模型的完备,阿尔妮塔所面向的可能不仅是创业企业,也可以面向其他小微企业,不仅仅是一级市场股权投资,也有可能涵盖债权投资,潜在客户也将拓展到更多的类型。

目前,阿尔妮塔累计对1万多个项目进行了项目评级,并对1370多个项目进行了深度分析,最终推荐了66个待投资项目。截至目前,已有23个项目获得了新一轮投资,且有成功推出的案例。

关于未来,杨谦也有他的一番考虑,我们将深度挖掘项目评级潜力,拓展阿尔妮塔的应用范围,让它在银行、P2P等多领域也大放光彩。最终,所有项目都到这里评级,将阿尔妮塔培养成一个行业标杆。