打造“共享维修”，在校大学生企业首次登上湖北“青创板”

刘恒：从“兼职王”到高校里的“数码管家”

刘 恒 照片由受访者提供

胡 林
中国青年报·中青在线记者 雷 宇

从决定创业的那天起，24岁的刘恒就没有想过停下脚步。

“武汉市洪山区大学生创业先锋”“2016年全国大学生创业英雄十强”“全国大学生微创业导师”……创业5年来，这名武汉科技大学大三学生成功经营起3家公司，并参与了另外两家公司的创设。

去年，刘恒一手打造的“共享维修”平台累计获得近600万元融资，同时上线武汉市35所高校运营，半个月内，营业额突破10万元。作为湖北省首家在校大学生企业，两个月前在“青创板”挂牌上市。

2017年12月23日至26日，在福建三明举行的2017年全国大学生创业实训营上，刘恒作为创业前辈与营员们分享了他的创业故事。每次站在聚光灯下，刘恒都会向在场的人分享一句话：“创业永远都没有尽头，只要坚持下来，总会有自己的风景！”

为创业把兼职干了个遍

刚进大学时参观校园，刘恒的目光就被展厅里的优秀校友事迹材料紧紧锁定。“最牛内衣王”谢砾、“治霾神器”创始人李恒等几位刚刚崛起的校园创业英雄的故事，让从小学起就喜欢“倒腾”古钱币、开宿舍零食铺的刘恒内心躁动起来。大学第一次班会，刘恒就语惊四座：“我想在大三之前开3家公司”。

为了更快地认识社会，刘恒送外卖、当群众演员、做快递分拣……做兼职过程中，他敏锐地捕捉到一个规律——武汉几乎所有的兼职都流行次月结算工资，这也是导致武汉找兼职人员难的重要原因。

大一下学期，国内某品牌凉茶饮料要在武汉做大型推广活动，急需大量兼职。刘恒意识到：“商机来了”。

可招人谈何容易。刘恒冒险决定：借钱垫付工资，承诺给兼职的学生当日结算。刘恒和朋友借了5000元，许诺到期分红，第一笔“融资”就此到位。很快他就招到了足够的人。

因为这个冒险的“改革”，在其他人都招不到兼职的情况，刘恒这里的兼职人员爆满。高效率赢得了客户的信任，刘恒也第一次尝到了做“老板”的甜头。

凭借良好的口碑，“恒创团队”的业务范围越来越广。武汉一家著名广告公司的主管甚至为他打起“广告”：“武汉有个学生王叫刘恒，在武汉没有他解决不了的兼职问题”。

“康师傅茉莉花茶电影节”“佳得乐一投百万篮球比赛”“娃哈哈天然好声音歌唱比赛”……在母校的帮助下，刘恒组建公司入驻创业基地。拼着一个人熬夜赶策划案、拟合同、外出谈项目，年度流水额突破百万元。

休学创业折戟沉沙

由于经常请假外出，刘恒的学习成绩开始大幅下滑。学业与创业无法兼顾，在学校老师的建议下，他综合考虑，大三休学一年，让公司发展走上正轨。

正当刘恒做好准备要大干一场，无情的市场给他上了“生动一课”。做高校里的活动承接，尾款常常收不上来。“武汉有2000多家类似公司，竞争太激烈，缺乏足够的资本实力生存艰难。”2015年年底，休学不到半年的刘恒被迫解散了团队，他再次四处寻找新的机会。

又一次，刘恒通过做活动落地项目时积累的人脉了解到，北京一个价值数亿元的土地平整工程项目正在寻找承建商。2016年春节刚过，刘恒开车直奔北京洽谈，签订了意向合同。可还没来得及高兴就接到通知，由于没有交付定金，合同作废，到手的生意一下被人抢走。

接下来3个月里，刘恒先后洽谈了60多个项目，但却颗粒无收，商业谈判能力不足、企业管理知识欠缺等问题暴露无遗。“创业者没有专业知识、资本运作能力等核心优势做支撑，光凭着年轻在社会上摔打，成不了大气候。”一年的休学创业经历，让刘恒更加认识到掌握专业知识的重要性。

他想转入管理专业，系统学习市场营销、企业管理等课程。提出申请后，学校大力支持，一路绿灯，他的学籍从城建学院转入管理学院工商管理专业，为完成学分从大三降至大二。

回到学校后，刘恒分外珍惜学校时光，对《管理学原理》《管理统计学》《企业战略管理》等课程，他一节课都没有落下。“这些专业的理论知识，在结合创业实践时有很强的指导意义”。

此前，刘恒做过一段时间的“二房东”。他租下学校周边小区的毛坯房，简单装修再转租出去，一度拿下了80间单人房，但客源很不稳定，空置率高。

复学前的暑假，身边一些准备考研复习的同学找上刘恒，请他帮忙订房。热心的刘恒帮着找了一大圈房子后，发现学校周边租房市场大都被中介垄断，一方面中介费加重了租房成本，另一方面考研的学生对合租的人要求高，关键的复习阶段最怕被人打扰。“最好都是同道中人”。

能否将此前的房间装修成考研主题公寓？刘恒感觉自己找到了一个切口很小需求很大的市场。说干就干，此前的房子改装后一下子就被订完了。

由于定位准确，刘恒的“研家”主题公寓很快拿到了百万元风投，目前已经有150多间房被租了出去，单间房租每月700元。

刘恒介绍，主题公寓属于“重资产”项目，他正在计划把“研家”打造成一个为考研学子服务的平台，将相应的服务延伸到考研培训、考研自习室、考研金融、研后旅游等，并吸引高校附近的房源来入驻。

共享维修瞄准痛点

一次修手机被骗的经历，让刘恒发现了第三个创业项目。

刘恒在学校附近的数码店维修苹果手机，本来是很小的故障，“黑心”老板却偷换手机主板，然后告诉他手机报废了。此前他买的电脑，用了不到一个月就出现故障，找商家维修时，商家却找各种理由不承认他的发票。

回想身边的同学维修手机、电脑时常被骗，刘恒下决心要解决高校大学生电子产品维修的痛点。

刘恒注意到一份市场调查，调查发现，高校每年至少有3000万台手机、1000万台电脑的维修需求。加上手机、电脑保险、回收、以旧换新等业务，整个电子产品售后市场规模将超过1000亿元以上。而各大高校周边的维修店，大都门面小，客源有限。商家往往会将客户报修的手机、电脑集中收集起来，统一送到维修中心去处理，赚取差价。

“中间商所谋得的利润高出原本维修价格的一倍，‘中间化’存在巨大利润空间”。经过集思广益，刘恒有了“共享维修”的想法。一个新的商业模式诞生：让维修工程师直接对接大学生，向大学生收取99元会员费（毕业时退还），大学四年享受免费上门维修手机、电脑、空调、无线网、门窗的共享商业模式，依靠提供增值服务获取利润。

维修行业技术门槛高，共享维修的核心在于技术和服务，二者如何有机结合是个大问题。由于找不到高技术水平的维修工程师，项目一度陷入停滞。

一次偶然的机会，刘恒结识了在维修行业工作15年的朋友张君。张君在武汉已培养出30余人的维修团队，还是中国精修会技术大会武汉站的策划者。其时，有很多互联网创业者找过张君，但大多只想分享其技术维修的利润蛋糕。只有刘恒表示自己不靠维修赚钱，并愿意分享一定的平台公司股份。最终，他的大气和眼界打动了张君。

有了技术合伙人加盟，刘恒如虎添翼。

2017年6月，共享维修平台正式上线。不久，刘恒的武汉银杏时代科技有限公司受邀参加了资本中国海选，从全国近万个报名企业里脱颖而出，一举获得香沅投资的李俊等人的青睐。

作为从学校里一同走出来的合伙人，在银杏时代科技有限公司市场总监程胜然眼里，刘恒有许多特点令人敬佩，“他从来不发脾气，从来不在人面前打‘瞌睡’”。

有两件事，程胜然至今记忆犹新。大二暑假，他和刘恒承接了一款凉茶饮料的市场推广。当时气温高达40多摄氏度，刘恒白天搬运物料，手臂都被晒得脱皮，一天下来已经非常累了，但为了把活动做好，刘恒连续3个晚上都和大家睡在广场上，“丝毫没有‘老板’的架子，特别能吃苦”。

还有一次，公司帮某企业客户招募了200多名短期兼职，客户没有按时支付薪酬，刘恒主动拿出5万元，给所有人按时结清了工资。

创业的路永远没有尽头。24岁的刘恒志在把共享维修平台打造成高校里的“数码管家”，“去年年底实现了覆盖武汉50所高校的目标。2018年，我们计划在成都、西安、南京等全国10个高校云集的省会城市铺开，3年内打开全国市场，用户突破300万”。

1月26日，在河北省石家庄市藁城区屯头村一宫灯制作车间，工人将做好的宫灯悬挂晾晒。
新春佳节将至，河北藁城宫灯迎来制作、加工、销售旺季，当地宫灯生产企业呈现一派繁忙景象。
总 汇/摄（新华社发）

Know About Business
Entrepreneurship Education
KAB创业俱乐部微信公号
www.kab.org.cn
KAB创业教育全国推广办公室
微信号：KABClub
电话：010-64098510

北大青年CEO俱乐部首届年会在京召开

最好的创业精神是愿为梦想踏实奋斗

中国青年报·中青在线记者 陈 璐

“创业者都要有远大的理想，有改变行业的信心。但创业者要坚守商业底线，要有担当，要为社会创造价值，要有创新更要有信心。”北大青年CEO俱乐部首届理事长、北京爸爸的选择科技有限公司CEO王胜地讲自己理解的创业。

每一个创业者最愿意和人谈起自己的梦想，可要实现梦想唯有努力奋斗。1月20日，在北大青年CEO俱乐部举办的以“相信奋斗的力量”为主题的首届年会上，近20位创业者谈起了自己的梦想和自己理解的创业精神。

从小在农村和县城上学的张金荣有感于教育资源不均衡的现状，他希望能给农村孩子一个较为公平的起跑线。为此，他整合教育资源，聚合学科竞赛和自主招生的专家，通过科学的方法制作成“教育中央厨房”，向较为薄弱的一些学校提供自己的解决方案。他的梦想是不让光脚的孩子无路可走，创办的“爱培优”正在身体力行地为教育公平努力。

“好孕妈妈”创始人肖哲文选择进入的是最容易也是最复杂的母婴家庭服务行业，发现最大的问题是如何让客户满意。行业内普遍的服务现状是不乐观的，他想要提升从业人员的职业化能力，用自己的师资进行不间断培训，仅2017年一年就培训了超过1万名月嫂、育儿嫂，还搭建医护团队，并开发了互联网全服务过程管理的系统。他的秘诀很简单，只有用心才能得到顾客认可。

胡显河在选择出行领域创办“悟空租车”时，遇到了滴滴、快的等强劲的对手，连投资人都说他们疯了。可是他们没放弃，在夹缝中生存，3年内做到了覆盖全国所有省份，共计200个城市和2000多个网点，拥有了几万台车。他不怕激烈的市场竞争，他认为“竞争越激烈的地方，越能彰显创业者的本色，越能彰显奋斗的力量”。

王胜地从北大毕业时，身边的同学都以拿到了外企的Offer为荣，而他的梦想是创造一个“世界500强的日化企业”。为此，他卖掉了北京二环边唯一的房子作为启动资金，创业后曾经因累倒、病倒被送去急救，但公司业绩却是节节升高，不仅在日本建立研发中心，还建立了亚洲最大的纸尿裤单体生产基地，成为第一个走出国门的中国国产母婴品牌，获得了国人和外国人的“点赞”。

王胜地说：“创业者都要有远大的理想，有改变行业的信心。哪怕在落魄的时候、遭遇瓶颈的时候，无论其他人怎么嘲笑，心中仍然要有一个梦，支撑你前行。”他认为，衡量一个创业者成功的标准不是看他得到了多少金钱，而是看他能够生产多少价值，反过来给社会多少回馈。

面对在场的创业者，王胜地发出了“奋斗不已，青春无悔”的号召。他表示，作为新时代企业家，尤其作为北大优秀青年CEO，要有理想、有信心、有担当，要有敢为天下先的勇气和坚忍不拔的毅力，要敢于冒险和创新，做对社会、对行业有益的事业，要“向死而生，相信奋斗的力量”。同时他表示，愿与更多的北大杰出CEO携手，为行业振兴、国家发展而共同奋斗。

此外，当天北大青年CEO俱乐部还举行了揭牌仪式，来自医疗健康、科技金融、教育、大数据、人工智能等不同领域的各位北大青年CEO们分别以“我的创业梦”为主题举行了青年创享会。

王海洋：研发康复机器人让瘫痪者有望站起

中国青年报·中青在线记者 王 晨
通讯员 马佳序

为了帮助更多瘫痪者康复，2014年10月，东北大学机械工程与自动化学院2012级学生王海洋选择创业，他致力于开发康复机器医疗领域，成立了沈阳艾克申机器人技术开发有限责任公司。如今，公司依靠1名博士、7名硕士、6名本科生的创业团队，已成功研发下肢康复机器人并推向市场，巡检机器人、竞赛模块机器人等整机产品远销新加坡等地。公司目前已获得知识产权8项、发明专利1项、实用新型专利3项、软件著作权4项。作为高新技术企业，公司机器人研发设计已接近国际领先水平。

毕业后创业，这决定看似冲动，实际上是源于王海洋一直以来就有的机器人情节。在校期间，作为东北大学Action机器人竞赛团队的主要成员，他曾带领团队代表东北大学参加亚太大学生机器人大赛并荣获亚军。

“当时就已经决定将机器人作为一生的事业。”王海洋说。

和在校时参赛不同，创业是一条更残酷更激烈的道路。在创业初期，创业团队对多家医院及康复中心进行调研，了解到我国每年新发卒中患者约200万人，约70%卒中存活患者可能致残。卒中的高发病率意味着康复医疗有着巨大市场，而国内高端康复医疗机械起步较晚，一个进口下肢康复机器人在国内售价高达近300万元人民币，普通医院的康复科负担起来有很大压力，这一市场缺口正是亟待解决的痛点。王海洋开始带领公司专攻下肢康复机器人的研发，不仅产品性能方面要有大幅度的改进，更要打造出价格更低廉的、百姓能负担得起的产品。

把机器人设计理念变成产品并不容易，公司的小伙伴几乎没有节假日，兢兢业业忙了一整年，2015年年底结算时，王海洋发现公司利润不高，而且还需要巨大的研发投入。

究竟是哪一个环节出了问题？王海洋最终得出结论：“机器人制造花费大，资金难免周转不到位。深思熟虑后，他决定利用团队自身技术优势，采用提供技术服务等方式，为客户研发新产品、开发新技术，用赚取的收入来支持自主研发。”

为了度过这段艰难时期，员工们夜以继日地工作。“以前拿寝室当旅馆，只回去睡觉，现在拿寝室当库房，只存放行李。”一个当时还是本科在读的员工回忆说。

半年后，公司终于达到收支平衡，顺利渡过起步期的难关。

公司运转步入正轨，王海洋团队依然保持着创业初期的状态，“累了就睡在公司，醒了就继续工作”，为的就是早日将下肢康复机器人推向市场。

2017年，艾克申机器人公司成功研制出的下肢康复机器人，不仅结构更加完整，功能更加全面，减重及重心调节系统更加合理，价格也很“美丽”，只相当于当前国内康复机器人价格的一半。“一伸一展，仿真模拟正常人的姿态，打造国内高性价比的康复机器人，我们做到了。”据了解，他们生产的康复机器人可以运用脑的可塑造理论，针对性治疗由于中风、车祸等原因造成的下肢瘫痪，提高康复医疗效率，使康复医疗智能化。

除了下肢康复机器人之外，在东北大学信息学院人工智能与机器人研究所丛德宏副教授的指导下，公司逐步建立起以定位系统、驱动器、伺服轮、激光雷达、数字电机为核心的产品链，并在此基础上围绕市场需求持续创新，成功研发了家庭服务机器人、巡检机器人等整机产品。

“赴险赴难，巡检灾难事故现场，巡检机器人有效降低灾难造成的伤亡率，给救援带来保障；点点滴滴、无微不至地服务大众，家庭服务机器人给生活带来许多便利。”王海洋说。

公司的成绩，离不开来自各方面资源的支持。王海洋很感谢东北大学那些在机器人领域深耕多年的学长和老师们，他们攻克的很多技术难关，让王海洋获得很多可以借鉴的经验。

“学校对我们的帮助是非常大的。”王海洋坦言，作为一家初创企业，能达到现在的水平，离不开学校对创业者的关心和支持，这分关爱也更坚定了他们在服务民生的创业路上走下去的信心。

东北大学不仅免费为王海洋的创业团队提供了宽敞的工作室，每年还会投入资金、邀请相关专家，并给予他们很多关于知识版权等方面的建议。而驻扎在大学内，也方便团队不断注入新鲜血液。

有人曾问王海洋，现在的形势适不适合创业，应不应该创业？每当这时，王海洋总会回想起一个场景，2015年年末，沈阳下过一场大雪，公司的小伙伴得到一次久违的放松机会，在东北大学科学馆门前用雪堆起大黄鸭，不知是谁还给这只大黄鸭堆了一个蛋，“那时的我们不知道下肢康复机器人会不会成功，什么时候能成功。但是我们坚信，我们就像这个大黄鸭一样，只要用心孵化，总能苦尽‘蛋’来。”王海洋说。

王海洋期待更多大学生在理智规划的前提下积极参与创业。“我们公司的每一个创意，每一个产品，都是为了解决社会问题，推动科技进步。我们的路才刚刚开始，我们会为了心中的那个‘第一’拼尽全力”。

刘力恒：“书法玩家”把汉字玩到全世界

一个80后的“汉字造梦”计划

刘力恒 照片由受访者提供

宋志鑫 李明月
中国青年报·中青在线记者 雷 宇

上学时，刘力恒写字并不好看，甚至还遭到过同学的嘲笑。如今，他的字已经被收藏到十几个国家的展览馆。

刘力恒自己也没想到，竟然把汉字玩儿出了一点名堂，在他看来，写字一直都是个小爱好。

2006年本科毕业之后，学雕塑专业的刘力恒开了一家雕塑工作室，闲暇之余，他会练练毛笔字，“陶冶情操，打发时间”。可是写着写着，这个80后开始不满足于“正襟危坐”地写字了，他想：“书法家的风格太严肃了，怎么把汉字写‘活’，写出年轻人的态度？”

“裹精”“造业”“别整幺蛾子”“我不想谋生，我想生活”……刘力恒另辟蹊径，将网络词汇、武汉方言、励志名言融入创作中，让书法艺术变得有趣、接地气。

不仅要内容创新，还要形式创新。刘力恒找到做工艺品的老师傅定制了几支特别的笔——各式各样的刷子，用这些大小不一的笔写出来的汉字硬朗方正，有的粗犷，有的卡通，很有特点。

和大多数年轻人一样，刘力恒喜欢将自己的作品分享在微博和朋友圈。2011年10月7日，他有感而发，写下了“明天我不想上班”几个字，这幅字在朋友圈被30多个好友转发，微博阅读量接近10万。

“趁早，把生活折腾成你想要的样子”是刘力恒最得意的作品之一，这幅字受到了央视前主持人王潇潇的称赞，一位福建商人曾想以1万元的价格买下原版。远在加拿大的朋友告诉刘力恒，他的作品漂洋过海，被几名当地人设置成Instagram和Facebook的封面。

“是不是该搞点事情了？”刘力恒琢磨。

一段英文视频让他的想法更加坚定，视频里，外国小伙在传播中国拳法，刘力恒感慨：“连外国人都在学习中国传统文化，而我们中国年轻人却慢慢忘记了剪纸、京剧、景泰蓝……”

从那时起，“传播传统文化”成为刘力恒书法创作的动力之一，他立志带着汉字周游世界，让汉字遍布世界的每个角落，他还为这个大胆的想法起了个响亮的名字——“汉字造梦”。

刘力恒的计划得到了身边朋友的支持，他也因此结识了国内外的很多艺术家。为了提高自己在汉字方面的造诣，2015年，本科毕业已经8年的刘力恒，考上了湖北美术学院书法专业研究生，导师是著名书法家叶军。

“我现在的几个研究生中，写字最差的就是刘力恒，但是他的字的传播量，是你们所有人加起来都不够的。”叶军经常鼓励他加强对传统书法的研究，为自己的创作“寻根”。

刘力恒告诉中国青年报·中青在线记者记者，他正是继承了清朝著名书画家、扬州八怪之首——金农的书法风格，金农独创“漆书”，用墨浓厚，行笔只折不转，像刷子刷漆一样，“在此基础上，我还借鉴了一些雕塑的创作特点，让作品更加硬朗大气”。

同年，刘力恒开始了他的“汉字造梦”世界巡展，带着自己的汉字到各个国家去做交流。目前，他的作品已经走进了日本京都的茶舍、澳大利亚墨尔本的TIFFANY&Co总部、美国纽约大都会博物馆、法国巴黎市政艺术厅、吉隆坡和俄罗斯的展览馆……

除此之外，刘力恒还积极举办以“汉字造梦”为主题的环保骑行游学活动，他把世界各地的历史文化、风土人情写成有趣的汉字，再通过骑行的方式传播到当地，让两种文化碰撞出火花。

“给本地人看可以写方言，给外国人看，就得结合一下他们的文化。”在法国，他把“你好”写成汉字的“蹦猪”（法语“你好”的音译）；在日本，他写了“我们不要忘记历史，但我们也不要记住仇恨”；在俄罗斯，他写了“莫斯科郊外的晚上，约吗？”……3年来，这些活动吸引了万余人参加，刘力恒的作品也被十几个国家的展览馆和艺术家收藏。

“虽然巡展和游学也能带来一部分收入，但是利润微薄。”刘力恒坦言，他希望“汉字造梦”发挥更大的经济价值，成为一个有影响力的品牌。

2016年，“汉字造梦”公司在武汉成立，刘力恒把自己的字印在手机壳上，推出个性化定制业务，每个手机壳卖50元，“没有做过任何宣传，一个多月就接到了5000笔订单，净赚20多万元。”

为了给公司组建一个“智库”，刘力恒召集了一些对汉字感兴趣的书法家、艺术家和在校大学生，成立了一个40人规模的创作团队，业务范围涉及文化、设计、商业包装等多个方面。团队成员经常聚在一起，探讨最新的热点和段子，琢磨着如何把它们融入到作品中。当他发现有很多年轻人玩“抖音”时，就创作了“抖音字体”，第一幅抖音作品发布到朋友圈3分钟，就有人来定制了。

如果有一天，你逛街看到了包装上写着“蛮狠”的茶饼，或者端上了一碗写有“早点精彩”的热干面，那或许就是他的作品。

“两年来，我们销售额达300万元，净利润上百万元。”刘力恒说，产品零售是“汉字造梦”主要的营利模式，而团队在品牌策划、教育培训和商业地产方面也有布局。

目前，坐落在武汉市新洲区的8000亩靠山小镇是公司参与开发的绿色休闲景区，景区内规划了以汉字为主题的乐园、广场、博物馆等。“这是一个寓教于乐的项目，我们希望市民能够边玩边学，在这里感受到华夏文明的魅力。”刘力恒介绍到，目前项目“三通一平”等基础建设已开发完成，除此之外，团队参与创作的儿童绘本和书法教程也正在编写中。

随着刘力恒的字受欢迎程度的提高，也有不少人出来模仿，“我不怕被抄袭，有人用，说明他们瞧得上我，也说明越来越多的人开始对汉字感兴趣了”。

出门在外，有人称刘力恒为“书法家”，可他并不接受这个头衔，他更喜欢被称作“书法玩家”，在他看来，“传播中国文化不能只靠继承，更重要的是创新和发扬”。