

创

周刊 WEEKLY

生活因创新而美好

一周 创新看点

虚拟现实前景看好

暴风魔镜完成首轮融资

4月13日,暴风科技旗下参股公司暴风魔镜拟进行增资扩股,引来多家A股公司的追捧,本轮增资完成后,暴风魔镜的注册资本将增加1000万美元。多家融资公司在公告中表示,暴风魔镜拥有国内顶尖的虚拟现实技术的研发团队,已推出国内第一款头戴式显示器设备。未来虚拟现实技术在视频娱乐、体育直播、远程医疗、在线教育等方面有广泛的应用潜力,行业前景较好,未来需求将持续增长。

真实幻觉是近年来出现的高新技术,虚拟现实便是利用电脑模拟产生一个三维空间的虚拟世界,提供使用者关于视觉、听觉、触觉等感官的模拟,让使用者如同身历其境一般。借助虚拟现实眼镜,普通的电影可以在手机上实现IMAX效果。数据显示,截至2015年3月,暴风魔镜的用户数近24万,APP日活跃用户数最高超1.4万。

商用无人机拓展海外市场

大疆在美市场份额达47%

据外媒报道,中国无人机制造公司深圳市大疆创新科技有限公司,已在美国商用无人机市场占据领先地位。美国企业正纷纷采用大疆创新的廉价、轻型飞行设备,用于拍摄电影、绘制地图及实地探测。

统计数据显示,在已获得监管部门批准使用无人机的129家美国公司当中,有61家使用的是来自大疆创新的产品,比例达到了47%。在排队等待监管部门批准的695家美国公司当中,有近400家公司申请的是使用大疆创新的无人机。据了解,该公司最畅销的产品无人机Phantom 2 vision+,在美国市场的零售价格约为1200美元。

洛杉矶的“互联网+”

所有路灯安装移动通信芯片

据报道,洛杉矶计划将全市的LED路灯全部上网,一个员工可利用一台笔记本电脑操控全市所有路灯。根据洛杉矶市政府公布的计划,所有路灯将会安装移动通信芯片,通过移动通信网络联网。目前洛杉矶全市安装了16万个LED路灯,但是只有三分之一能够实现远程控制。新的控制系统将首先部署在1.5万个路灯上,最后将会覆盖其他没有联网的路灯。

据悉,新的控制系统可以让市政员工精确关闭任何一个路灯,或是提高某些路灯的亮度。某一个LED路灯出现故障出现灭灯,管理员也将及时获得通知。另外,未来通过GPS功能的加入,路灯管理系统还能和洛杉矶警方的报警系统相连接。

电极发出引导信号

“人体卫星导航”设备在德诞生

日前,德国汉诺威大学的科学家开发出了首个“人体卫星导航”设备。该设备通过绑定在腿部的电极发出刺激信号来刺激大腿肌肉,接收到信号后,肌肉产生向上的收缩,感觉就好像腿被轻轻地朝着一个方向拉。向左走还是向右走取决于电信号刺激的是左腿还是右腿。

这个“人体卫星导航”设备除了能够方便游客,还可以用于体育运动,在拥挤的地方控制和疏导人群,或者引导消防员穿过失火的建筑物,还可以帮助迷失方向的老人找到回家的路。不过,研究人员希望,使用这个设备的人最终不再需要不停地低头看手机,这样就可以把注意力放在周围环境中。

执行主编 童娜

责任编辑 刘佳 周明阳

联系邮箱 jrbczk@163.com

中年创业：圆梦故事最动人

本报记者 肖尔亚

关注创新创业中的新现象

开栏的话

随着我国加快落实创新驱动发展战略,主动适应和引领经济发展新常态,大众创业、万众创新的浪潮在神州大地上激流涌动。大众创业、万众创新已不是简单的口号,而是在更广泛国内激发和调动起亿万群众积极性的战略举措与路径指南,让创新创业从“小众”走向“大众”,让创新创业的理念深入人心。繁荣活跃的新现象正在不断涌现,在为经济发展注入源源不断的动力和活力。《创周刊》从本期起将推出《关注创新创业中的新现象》系列报道专栏,敬请关注。

今年3月,原万科集团执行副总裁毛大庆突然宣布辞职,透过激情告白书和辞职后的访谈,他透露“高龄”创业的初心,缘自“大众创业、万众创新”倡导下的追梦。

新一轮的创业风潮正触动着千千万万创客们的心,对很多年轻的创业者而言,“万众创业”可能是为了解决就业,但随着新兴领域的发展、细分市场的创新,越来越多“人到中年”的创业者不断涌现。与大学毕业生不同,他们经历过完整的职场历练,见多识广,大多数人创业前生活优渥,个人甚至位居知名企业高层。因此,他们的创业更具个人色彩、更有看头。我们把这一群体归纳为“盛年创业者”。“盛年”并不是说他们岁数多大,而是指他们对未来愈加清晰的定位:追随自己的心。

创业,就是水到渠成

“我爬了一半山坡,用前面20年爬到这样的高度已经够了,剩下的时间我还不确定要爬哪个山坡,但我肯定会选择风景最好的。这样至少我爬剩下的坡的时候,不是牙咬碎的悲壮心态,而是自己的兴趣爱好和信仰,哪怕中间遇到困难,也会一直坚持下去。”陈蓉,两个孩子的妈妈,原奥美互动中国区总裁、全球董事,现为天使和坚果派董事长兼CEO。

说到创业,陈蓉做的第一步其实是辞职。和一些辞职前就开辟了副业的创业者不同,陈蓉在之前的公司全身心地工作了13年,“一方面广告业面临新的挑战,另一方面自己生活进入新阶段,想做一些别的事情。”2013年6月递交辞职信,9月正式离职,暑假期间,陈蓉张罗一家人国内国外旅行了两个月,开学后老师告诉她,孩子比以前更开朗、更爱跟同学一起交流了……

“这么多年来,我自己,包括我的父



商海春作(新华社发)

母,总是认为孩子要独立,支持我们去拼搏事业,挣钱养家,为他们的未来打下坚实的基础。忙,是我永远的状态,也成了我缺席的借口。”自己与孩子相处的经历为陈蓉带来了创业的灵感,“天使和坚果派”的商业模型呼之欲出——打造一个“带着孩子,行万里路,交八方友,读万卷书”的教育平台。

“维吉达尼”是一家缘起于喀什的电子商务公司,主营核桃、杏仁、红枣等新疆土特产,创始人刘敬文曾在《深圳晶报》担任8年的特稿记者。他的创业始于一次无心插柳的志愿者经历:2011年7月,刘敬文以社工身份参与喀什一个残疾人培训项目,定期下乡到维吾尔族家庭去探访。聊天过程中,刘敬文发现,当地农户销售干果并不顺畅,商贩收购价经常偏低,当地巴扎的销售渠道也不畅通。

出于善意和职业敏感,刘敬文和其他几名志愿者花了一个星期的时间,收购试销的干果,然后在网上开一家小店,随后在新浪微博寻求帮助,最终和6688商城达成合作,特产很快被销售一空。听说这个消息,许多当地的农户找上门来,希望能通过刘敬文的网店销售自己的瓜果,增加收入。

2012年3月21日,刘敬文和几位志同道合的朋友在喀什组织了维吉达尼创业会议,正式提出以企业组织商业化运作喀什农户的干果的想法。在以“顾问”的身份参与团队工作2年后,2014年8月,刘敬文正式从报社辞职,成为一名真正意义上的创业者,同期完成了团队的第一轮融资。

跨过输赢那道坎

精算师朱子奇一个多月前刚刚辞职。经过近9个月的筹备,他的西装、衬衫、鞋的高级订制网站Tailorwoods开始正式接单,并在没有推广的情况下,短短

十几天就接到了近40单客单。

在伦敦求学生活近10年,朱子奇的创业初衷也很简单,他发现同样是金融行业从业者,北京同事们的穿着整体上感觉比伦敦的同事要差一大截,“对于外企和金融行业的从业者,不需要穿得多时尚,但是品质很重要,面料、做工、合身与否差别非常明显”,而国内充斥了大量假洋品牌、商场普遍走高大上路线,品质参差不齐,版型老旧,定价却都很高,细算起来,零售价格已经是出厂价的8倍至12倍。真正的国际一线品牌,品质虽好,但国内售价比国外贵很多,非一般人所能承受。因此,他决定去改变。

有创业者曾经说过,创业没有输赢,只是人生体验。朱子奇对此却不太认同,他在接受记者采访时明确表示,“我就是要做成这件事,我是来赚钱的。”虽然创业的领域和自己之前的工作并不相关,但凭借自己多年的海外经历,他坚信可以给予自己的目标白领人群创造价值,设计、定制更加得体的服装,让顾客获得最大程度的满足。

可是,盛年创业真的不怕输吗?朱子奇坦言,其实也经过了好几个月的心理煎熬:“如果是大学生创业,反正都是从头开始,但我会考虑机会成本,离开两年,如果失败了,有精算师的资格也不愁工资,但是在职业上升路径上已经损失了很多东西。”最终让他辞掉工作的,还是创业带来的愉悦感——“创业的成就感是任何工作都无法带给你的”。

陈蓉则告诉记者,自己属于有专业背景,又有经验和资源的幸运儿,“其实挣钱并不是难事,但你要找到一个又让自己愉悦、又有前景、又能兼顾赚钱的事情却并不容易。说白了,做不下去了我就再回去打工,还能继续做高管,收入也不会有太多变化。”

由此看来,即使创业失败,盛年创业者也不会陷入生活的困顿,加上家人的支持,这或许是他们创业最强的底气所在。

做事要讲社会价值

年轻的时候,我们总想一夜成名,张爱玲说“出名要趁早,来得太晚的话,快乐也不那么痛快”。这句话对于盛年创业者来讲却并不适用,因为他们早就成功了。

相比很多年轻团队的火速融资,陈蓉和朱子奇目前都在用自己的积蓄支撑着创业,这是很多大学生创业者不可能实现的。在团队建设早期,朱子奇几乎是用自己的工资养着5个人的团队,在他看来,开始的时候仅凭一个idea就去找投资人拿钱,这是很多大学生创业者不可能实现的。在团队建设早期,朱子奇几乎是用自己的工资养着5个人的团队,在他看来,开始的时候仅凭一个idea就去找投资人拿钱,这是很多大学生创业者不可能实现的。在团队建设早期,朱子奇几乎是用自己的工资养着5个人的团队,在他看来,开始的时候仅凭一个idea就去找投资人拿钱,这是很多大学生创业者不可能实现的。

“我们不是为了创业而创业”,陈蓉也跟记者强调,“在我这个年纪,早就把输赢看淡了。”相比大学毕业生从零起步,抓住一个机会去拼,陈蓉等盛年创业者手中有大把的资源,也已经尝试过很多次,在选择创业的时候,他们有明确的态度:“第一是自己感兴趣的事,否则遇到困难你会不明白自己为什么要这么辛苦,第二是要有前景,你做的事情要有社会价值,之后的成功一定是自然的产出。”

作为前资深媒体人,刘敬文也坦言,自己的积累和资历是年轻创业者不可能具备的。“我告诉自己,如果哪天我觉得再不创业我就要发疯了,我就辞职。”在累积了稳定的资源和职业的荣耀感后,刘敬文的辞职也需要巨大的勇气,“我很清楚自己要什么,我不希望别人跟我说维吉达尼‘一般般’的时候,我回复说‘对啊,因为我没有全力去做’,不要给自己任何借口!”

创新创业 从我做起

崔书文

新的互联网环境下,个体成为产业资源的组织配置者,创业正在从“小众”走向“大众”。推动大众创业、万众创新,就是鼓励市场中的微观主体创业创新。微观主体创业创新效率最高、成本最低、形式也最多样。千千万万个市场细胞活跃起来,必将汇聚成发展的巨大动能。

成长为巨人的企业,差不多都经历过二次创业乃至三次创业。当下一个时髦的提法叫转型升级,企业转型升级的过程,实际上就是创业创新的过程。著名管理学家德鲁克说,任何一个大企业一旦停止了创业和创新,它的事业就走到尽头了。

“互联网+”带来新的商业模式,创业创新迈向新阶段。在新的互联网环境下,个体能够成为产业资源的组织配置者,去中

心化的自组织生产开始出现,从而带动传统大规模生产逐渐向柔性化、智能化、专业化方向发展,按需要定制生产正在变为现实。这带来企业组织模式的变革。例如海尔,这家知名的大企业自我颠覆,大力推进“企业平台化、员工创客化、用户个性化”,让每位员工成为创客,在海尔这个大平台上实现内部创业。

众筹的出现和兴起,使创业创新更加

平民化和大众化。创业者只要有好创意、好项目,通过众筹可以快速集聚到资金。自己不当老板、不参加创业团队,但可以通过众筹参与创业创新、支持创业创新。现在互联网上已经有多个众筹平台,商业巨头如平安集团、京东、苏宁等都相继进入众筹领域。众筹“小荷才露尖尖角”,从发展趋势看,将成为大众创业创新的助推器和加速器。

创业正在从“小众”走向“大众”,创新理念正在深入人心。推动大众创业、万众创新,就是鼓励市场中的微观主体创业创新。微观主体创业创新效率最高、成本最低、形式也最多样。千千万万个市场细胞活跃起来,必将汇聚成发展的巨大动能,一定能够顶住经济下行压力,让中国经济始终充满生机。

创业创新关乎你和我,连着你和我。创业创新,从我做起。

大众创业 万众创新 系列谈 ④

说起创业,容易简单理解为自己成立公司当老板;说起创新,容易狭隘地理解为搞科技研发。其实,不止如此,远远不止如此。创业创新内涵丰富,舞台巨大,天高地阔。

新成立公司是创业,老公司乃至大公司实际上也在创业。在激烈的市场竞争中,吃老本是不行的,公司唯有不停顿地创业创新,才能不断地成长进步。看看那些