

创

周刊 WEEKLY

生活因创新而美好

找准痛点 顺流掌舵

熊丽

在2015中国创客大会上，有关“互联网+”的两个生动形象的说法，令人印象深刻。

一个说法，是阿里云计算总裁胡晓明在演讲时所说的，“这是阿里巴巴坚信的，它跟所有创业者分享：互联网是基础设施，它会改变各行各业。在5年以后，有可能我们不再提互联网了，因为互联网变得像空气一样无处不在。”

另一个说法，则是在“玩转互联网+”众创圆桌论坛上，在清控科创董事长、中关村创业大街缔造者秦君谈到企业是否有互联网基因时，分利宝创始人、哎呀呀集团董事长叶国富追问，在传统基因和互联网基因间，有没有转基因？对此，秦君的回答是肯定的，而且表示一定要学会主动做好转基因。

如果说，“像空气”强调的是当下及未来互联网无可替代的重要性，“转基因”则直指许多创业企业和大多数传统企业的心头之问：“互联网+”的这个加号怎么加？“转基因”到底怎么转？

推进“互联网+”，从大的意义上来说，是中国经济转型的重大契机。6月24日的国务院常务会议通过的《“互联网+”行动计划指导意见》，明确了推进“互联网+”的11个领域，提出要促进创业创新、协同制造、现代农业、智慧能源、普惠金融、公共服务、高效物流、电子商务、便捷交通、绿色生态、人工智能等若干能形成新产业模式的重点领域发展目标任务，并确定了相关的支持措施。

具体到企业和个人层面，在大众创业、万众创新的热潮中，“互联网+”如潮水一般，浸漫到各行各业，一大批创业者实现了事业梦、人生梦，催生出许多新技术、新产品、新业态、新模式，改变了我们生活的面貌。

就拿互联网服装品牌韩都衣舍来说，据其联合创始人吴振涛介绍，每款衣服可以只生产一百件，点击率、转化率和各方面的销售数据都能拿到，并快速做出决策，实现从设计、生产到上线销售的全程互动。这样的以销定产，在传统企业是无法想象的。

未来的“巨鲨”正在迅速成长。而摆在广大传统企业面前的，却是一种广为流传的说法，“不上线是等死，上线是找死。”怎么办？

痛则不通，通则不痛。正如跟谁学创始人CEO陈向东所说，任何一次创新就是打破自我，任何一次打破自我都是痛苦撕裂的过程，这种痛苦和撕裂怎么样最快，最终让更多的人快速行动，这是巨大的挑战。如果用心做自己，用心改变自己，用心拥抱现在的变化，就有可能成为一家伟大的基业长青的企业。

找准“痛点”很关键。从现场嘉宾的发言来看，一些探索中的传统企业，逐渐摸索到了自己的“痛点”，比如领导者心态、企业文化、组织架构、与互联网技术的融合、用户导向、员工激励、投融资、商业模式重构、产业链的整合等等，都很关键。这些转变，不是为了迎合潮流，也不是生硬地加上互联网，需要的是由内而外、洗筋伐髓、重置基因般的转变。

“大海弥漫无边，不识东西，唯望日、月、星宿而进。”互联网潮流之下，企业如舟，顺流逆流，载之覆之，端着如何掌舵！



执行主编 童娜
责任编辑 刘佳 周明阳
美编 吴迪 高妍
联系邮箱 jrbczk@163.com

创新创业 刻画时代坐标



本报记者 杨忠阳

6月27日，2015中国创客大会暨第十五届中国企业未来之星年会在北京开幕。

本报记者 李树贵摄

“一只蚂蚁掀翻一头大象。”这在过去是想都不敢想的事，但在创客眼中现在却变成了可能。6月27日，由《经济日报》、《中国企业家》杂志社主办的2015中国创客大会上，来自全国各地的创客们，以搅局者的身份，脑洞大开，誓言搅动未来，把当下火热的“大众创业、万众创新”的氛围再次推向新的高潮。

创业潮风起云涌

“小米公司从创办到今天，只有5年时间，但发展很迅速，我们去年销售业绩是6100万只手机，销售额700多个亿，也算是创造了一个小奇迹。”小米联合创始人林斌感到很幸运，“因为小米赶上了一个创业的好时代。”

“从2009年开始创业到2015年，到25日网商银行成立，我们已经为150万中小企业，提供5000亿元的贷款。”阿里云总裁胡晓明说，现在阿里不仅解决了数据创业的问题，而且还做了芝麻信用征信体系，风险比银行更低。

“拉勾网从成立到现在才23个月，但今天我们已经成为行业老大了。”拉勾网创始人、董事长许单单并不满足这样的成绩，“我们希望从最大的互联网平台，慢慢沉下去，帮助更多的年轻人做职业规划，教年轻人怎么更好地理解行业、未来和成长，同时更好地理解自己。”

在创客大会上，小米、阿里、拉勾等一家家成长的企业，在与大家分享创业智慧的同时，也折射出当今时代的变化。有关专家表示，改革开放以来，中国经历过三次创业高潮：第一次是上个世纪80年代初期“个体户”式的创业潮，第二次是上世纪90年代初“下海”创业潮，第三次是20世纪90年代末互联网创业潮。而自李克强总理在2014年夏季达沃斯论坛上首次提出“大众创业、万众创新”以来，中国创业浪潮更是风起云涌。来自国家工商总局的数据显示，今年以来，每分钟就有7家新兴企业诞生，而北京市的比例更高。

“现在创业很热，各地各级政府都非常支持创业，这是个非常好的现象，因为创新和创业会推动整个世界更好地、更快地发展。”拉卡拉集团董事长孙陶然表示，如果大家都守在既有的东西上，那么世界不会往前走的。如果更多的人都去创新创业，虽然可能有一些浪费，可能有一

些失败，可能有一些拥挤，但市场最终会把大家逼到一个点上，就是每个人都必须发现市场新需求。事实上，纵观许多发达国家的市场经济繁荣，无论是美国的硅谷模式、德国或日本模式，都不是完全依赖技术和资本，而是由创业为第一要素驱动的。

武汉大学校长李晓红认为，当今时代是创新的年代，创新已成为一种经济，“创客”成为一种流行，“互联网+”成为一种新的思维，国家把“大众创业、万众创新”作为经济发展的新引擎，如何把握时代、创新创业，成就一番精彩人生，这是摆在每个人面前的新机遇。

创新搅动新格局

满大街都是创客，有人如此形容当前创新创业的热度。但在这样的人和资源不稀缺的时候，创客如何才能胜出呢？“做搅局者，不走寻常路。”《中国企业家》杂志社社长何振红表示，搅局者敢于挑战巨头，颠覆市场格局。

拉卡拉集团董事长孙陶然给记者举了一个例子，“如果一个中国消费者，跑到传统银行，没有抵押担保，很难借到1万元钱，因为根本没有这个产品服务。”孙陶然说，但拉卡拉就对此推出了一款个人消费信贷产品，“只要消费者在手机端直接提一个申请，1000元到1万元钱，15秒之内，我们回复是或者不是，如果是，我们就把钱打给你。这个产品在上个月最

高峰的一天，我们给分布在30个省份的1万个人每人发放了一笔，每个人平均大概5000元的信用贷款，15秒至30秒的时间内处理完毕。传统的银行，不愿意做这件事，也做不了这件事，没有这样的人力物力，也无从判断，如何评估这些人的信用，因为没有抵押、担保，甚至都没有见过面，怎么核实？但是互联网金融就可以做到，我们就是要做这样的鲇鱼。”

“创业这个事，要脑洞比较大，在一个拐点上，必须要有一个往上拐的斜力考虑问题，不仅要敢想，还要够接地气。”人人贷商务顾问（北京）有限公司董事长杨一夫说。

但在快速发展的市场里，搅局者同样随时面临“被搅局”的危险，怎么办？“只有敢于跨界，善于拓新，才能创造奇迹。”武汉大学校长李晓红打了一个比方，在美国“硅谷”流行一种足球游戏，两队开始踢球，场上突然出现两个足球，一会又规定只能像橄榄球一样用手打，不能用脚踢。“你如何应对？谁能最快适应新的游戏规则，跳出惯有思维的框框，谁就是最后的赢家！”李晓红表示，创新没有固定规则，作为创业者要有拓新的勇气，要多一些奇思妙想，拒绝“从1到N的复制”，才能演绎“从0到1的创造”！

重“势”才有“市”

“善弈者谋势，不善弈者谋子。”在此次创客大会上，有关专家表示，和以往历



△ 中国创客挑战赛的16强团队演唱《我的未来不是梦》。本报记者 金晶摄
▷ 中国创客挑战赛参赛选手、嘉宾和主持人互动。本报记者 李树贵摄



△ ▷ 中国创客挑战赛选手在介绍自己团队的创业项目，争夺挑战赛16强。本报记者 李树贵摄



做有格局的创业者

——中国创客挑战赛侧记

本报记者 王轶辰

路演。每位选手轮流展示5分钟的DEMO秀，之后5分钟要接受由企业家、投资人担任的评委的询问、点评以及同组选手的问题挑战，最后由评委打分，每组前两名晋级下午的16强比赛。

上午阶段比赛结束后，袁军没能如愿进入16强，显得有些失落，年轻的投资人谭鸿志则表现出了超越年龄的成熟。“享受过程比结果更重要，我们的项目在参赛前后有了很大变化，之前各项工作进展缓慢，在大赛的倒逼下，整个项目都完善了很多。”谭鸿志说。

相较于之前的许多创业大赛，在不少评委眼里，这次大赛无论在项目种类还是创客结构上都更加丰富。作为本次大赛年纪最大的选手，60岁的深圳母石净水设备营销管理有限公司总裁张亚光，在耳顺之年选择二次创业，要用自己的科研成果为饮用水产业带来颠覆式革命。他坦承自己比较固执，而年轻人更注重未来，想象力丰富，值得自己学习。

下午的16强导师争夺战中，16名选手轮流上台面向所有观众路演，紧张激烈、高潮迭起。超级表格创始人苏元成为最大的赢家，58到家CEO陈小华、畅捷通总裁曾志勇、寺库CEO李日学等3位导师同时抛来了橄榄枝，李日学更是直接发出了投资邀约。

苏元坦言，由于超级表格做的多是B2B产品，参加这样规模的大赛，不仅可以提高品牌知名度，也可以收获不少潜在客户，“B2B的项目最好的推广方式就是参加路演。”

作为中国创客大会的主办方之一，《中国企业家》杂志社社长何振红认为，和其他的创投机构不同，创客大会就是要提供一个公益性的聚合平台，在聚合中产生价值、创造价值。通过一套公平、公正的发现机制，让投资人、大公司、政府机构发现创客，也让创客看见自己在产业中处于什么位置。

早在今年创客大赛之前，《中国企业

家》已经连续举办了14届中国企业未来之星年会，每年评选出21家最具成长性新兴企业，先后走出了腾讯、百度、小米、京东、华谊兄弟、优酷等创新型企业。目前，已经有三分之一的未来之星企业成功上市，每200个全国城镇就业人口，就有一个在未来之星企业工作。

虽然创业圈在各路小创客的“游击”下，引起了不小震动，但是这些创客要想从“搅局者”真正成长为商界大佬，还需要跨越路途中的种种陷阱，经历长时间的打磨，使自己变得更加靠谱。

“无论选赛道，选团队，对外合作，我的总结就是创业者要成功一定要有格局和视野。”陈小华是此次大赛的4名创业导师之一，在他看来，今天参赛项目选择的切入点太大，但是创业者往往意识不到这个问题，只看到自己的竞争优势，导师则尽可能地指导他们如何改进自己的项目，使之更具竞争力和颠覆性，提高整体成功率。