

C 产业红点

众筹如今常常成了“众愁”，

业界人士支招——

## “沉下心来，你会等到机会”

本报记者 熊丽

在互联网时代，众筹是创业团队筹集资金获得曝光的新渠道，是老牌公司产品试水的全新平台，更是创意和理念幻化成真的孵化器。大公司为何纷纷布局众筹？怎样寻找好的众筹项目？在2015中国创客大会上，与会嘉宾畅谈如何玩转众筹。

## 筹资筹智筹梦想

易宝支付 CEO 唐彬认为，大家一起筹资筹智筹梦想，众筹是互联网平台我为人人、人人为我的最好体现。

红岭创投董事长周世平表示，众筹不光是筹资金，筹智慧，更是筹资源。P2P 平台红岭创投的股权众筹主要针对网站的投资者，根据他们在网站的投资积分，来决定是否有权利参加股权众筹，先后两轮股权众筹使注册资金从100万元增资到1000万元，再到5000万元。股权众筹的目的主要是为了增加投资者的黏性，红岭需要投资者在网站上长期投资，增加对公司的了解，长期参与网站投资的意向也会越来越强烈。其中一大部分人参与股权投资后，会影响其他的投资者，相互之间关联的黏性也会相应增强。

作为一家完全从众筹出来的公司，控客信息技术有限公司生产的“小K智能插座”被业界称为中国产品众筹的活化石。联合创始人林立介绍说，公司创立至今共做了3次众筹，从0做到目前超过4亿元的估值。“我们一路从众筹过来，创业型公司没有别的什么资源，就是享受中国众筹的红利期，把众筹玩透。”

苏宁众筹总经理陈慧芳介绍说，今年4月份推出的苏宁众筹平台目前已上线产品众筹、公益众筹、收益型众筹、农业众筹等品种，之后还会上线房产众筹和股权众筹。

## 众筹风口尚未到来

北京创客空间创始人王盛林认为，互联网令众筹进入了2.0时代。对于众筹来说，渠道是关键，拥有一个众筹渠道就可以直接面对所有人，把梦想传递给所有有相同想法的人。与团购、预售不同，众筹需要让参与者更早地参与到众筹环节中，可能达到事半功倍的效果。

对于创业者来说，哪些产品更适合线上众筹，哪些更适合线下众筹呢？唐彬的建议是，线上线下没有本质区别，关键是要更多聚焦于用户的需求，怎么建立信任，怎么把资源整合更好。

值得注意的是，风刚起，一些众筹项目却已经陨落，成为“众愁”。原因何在？林立分享了一个他们的失败经历：第一次众筹时，物料没备好，生产线没安排好，出来之后货没发掉。“筹到100多万元，算账还亏本嘛。”因此要对本身能力和市场的反应先有一个基本准备。

北大纵横管理集团创始人王璞说，有人众筹是以筹资金为目的，有人则动机不纯是为了卷钱跑路或是自己消费，这样的众筹是错误的，需要打击。

众筹的风口还能持续多久？唐彬认为，风口远远没有到来。如果对互联网有信心，众筹的未来会越来越好。证监会关于众筹立法之后，才是真正的春天，“沉下心来，你会等到机会。”

唐彬看好公益类和艺术类众筹，他认为，众筹如果过分看重钱就过于商业化了，“要超越金钱来看众筹，给众筹更大的空间。”

周世平提醒说，作为初创企业，中间将经历相当复杂的过程，目前通过股权众筹的风险很大。前几年红岭创投发生危机时，靠的是大股东把股权卖掉来减少坏账，“一般小企业有几个大股东愿意这样支撑下去呢？现在很多年轻人搞股权众筹，我认为时机不是太成熟，需要专业的人加入进来。”

## 创客：从灵感到现实的转身

本报记者 祝惠春



“马云当时对我说，‘你去解决当年我创办阿里巴巴时遇到的小微企业贷款难的问题。’就这么一个指示，给了十几个人的团队，里面还没有一个做技术的小伙伴。我是如何去完成这个任务的呢？”在创客云集的2015中国创客大会暨第十五届中国企业未来之星年会上，阿里云计算总裁胡晓明讲述刚刚成立的“网商银行”如何从一个灵感变成现实的故事，赢得阵阵掌声。

有人说，创业浪潮下，最聪明的大脑都集中到创业领域，迸发出惊人的创造力，一个创意就能赢得投资，快速成长。但是事实是，从灵感到现实之间，创客们需要穿越无数险滩和暗礁。如何让灵光一现落地生根？让一个激情梦想成为现实？在本次年会上，来自各行各业的创客们、业内成功者和各领域专家汇聚一堂，分享经验和观点。

## 磨炼意志 赢在心态

创业是勇敢者的游戏。商海波涛汹涌，是一个未知世界。从著名的职业经理人转型为创业者，优客工场董事长毛大庆认为，对于不确定性，创业者要快乐接受。此外还要接受各种价值判断的心理波动，心理素质要好，“心要够大才可以。我是跑马拉松的人，不跑马拉松的话可能我今天也不会选择创业。”毛大庆说，创业之后感觉创业就是一个看不到尽头的跑道，就像是一场马拉松，需要恒心。

海尔集团副总裁刁云峰认为，做创客，有意愿比有能力更重要。创业的成功率很低。差不多90%的企业创业基本上都是失败的。假如你没有恒心，失败一次就放弃的话，这不适合创业。

信中利资本集团董事长汪潮涌最喜欢的运动项目是航海和越野拉力赛。在他看来，这两者都跟创业有关系——航海过程中如遇风浪突变，作为船长的你必须想办法让你的团队乘风破浪达到彼岸。他认为，年轻人创业，一定要有远大的志向和理想，而不能仅仅是为了不坐班、为了生活好一点而去创业，只有怀揣很高情怀的人，才能实现伟大的创业梦想。

被誉为“创业教父”的创新工场创始人李开复被查查出患有淋巴瘤，一度退出公众视野。在此次年会上，李开复携新书《向死而生：我修的死亡学分》再度归来，讲述了自己生病后，在死神阴影下的心路历程。他告诫创业者，过度追求名声让他走偏。创业者要注重健康和睡眠。在创业过程

中，也要学会生活，多感恩和爱，体验人生，让自己每一天都比以前更进一步，做一个更完善的人。

## 找准需求 搅局者胜

拉勾网3W咖啡的创始人许单单讲了一个故事：一个有咨询公司工作经历的纽约大学回国留学生，在拉勾网投递简历之后找不到工作。许单单反省：“我们希望拉勾网帮助更多的年轻人做未来的职业规划，但是我们还没有做好。难点是有效满足客户需求。”

《中国企业家》杂志社社长何振红表示，创新创业的热潮中，胜出者一定是搅局者，重在满足客户未被满足的需求，不再是从1-N的商业逻辑，而是从0-1的商业逻辑。也就是说，只有那些能讲述从0-1的场景，讲述从0-1的故事，然后又把它变成现实的人，才有可能在这轮创业创新空间中胜出。

拉卡拉公司董事长兼总裁孙陶然表示，创业者在创业初期，一定要明白自己是冲着创新去的，而不是冲着搅局者去的。只有以创新为目标才更容易在市场上走得更远，最后将会在客观意义上成为一个搅局者。但如果以搅局者为目标，则未必能到达彼岸。目前，很多创客创业成功了，最基本的出发点还是因为看到了市场需求。阿里云计算总裁胡晓明建议，创业者在创业过程中，要永远围绕客户价值：“你为客户创造什么，解决什么痛点？遵循这个，你在行业中才能立于不败之地。”

## 基因重组 创意落地

假如你有了创业梦想和坚忍不拔的意志，你也有了一个解决用户“痛点”的好创意，你还需要什么？海尔集团副总裁刁云峰认为，做创客还需要能力，包括制定战略目标，组建一个开放性的团队和能够支撑目标和团队的机制。

五星控股集团集团董事长汪建国认为，互联网的技术，消费者的个性化，多样化需求，给创业者带来了很好的机会。互联网技术就像水和电渗透到各个领域，创业者应该充分利用互联网的思维方式，将互联网技术运用到所有需要的地方，让资源重新分配，让效率更大化。何振红认为，用“互联网+”把传统行业要素打散了，重新组合，进行化学反应，就是基因重组。

创客一定要善于做基因重组。

“今天你创业，如果你还在自己买服务器，自己搭建网络，你就大错特错了。”胡晓明建议创业者一定要用云计算，同时要注意数据行业的发展趋势：“在创业的时候，一定要用云计算，因为用云计算，你将拥有跟阿里巴巴、跟亚马逊、跟微软同样的互联网基础。”

有了好的创业想法、创业团队，商业模式也至关重要。小米是创客们翘首仰慕的领航者。作为小米科技联合创始人、总裁，林斌分享小米网的商业模式是爆品电商。4个词形容爆品电商：少款、精品、海量、长周期。林斌觉得这个商业模式在互联网时代有效。

而要做到这“爆品4原则”，最根本的有两点：一是坚持不惜代价做出好产品。比如小米即使推迟上市时间也要把手机CPU处理器性能做到最好。比如小米手机的不锈钢边框，就花费了40道制程，193道工序。二是为“米粉”提供亲朋好友式的服务。林斌举例说，在小米的用户为购买小米手机深夜排队的时候，全国各地的“小米之家”为排队者提供躺椅、帐篷、自制饼干等服务。

## 舞动资本 不能迷茫

创新浪潮下，优秀的创业者、优质的创业公司，成为稀缺资源，被各种风投资本追逐。而当前资本市场的狂热，包括主板的暴涨和新三板的火热，使得不少创业者，尤其是互联网行业相对年轻的创业者们变得更加浮躁。

创客们应如何与资本共舞？如果你抱着今天不上车，明天就要落伍的心态来做，创业者原有的战略和产业的方向就可能被扭曲。华泰证券研究所董事总经理王禹媚表示，从本质上来看，不论是新三板还是创业板，最后还是要回归资本促进产业发展的本源上。创业者要想清楚，你是享受泡沫还是被资本的泡沫“泡”。享受泡沫，就是你利用资本的平台吸引到更优秀的人才，把企业做扎实；或者你用资本的平台对你的业务进行更多元的扩张，进入更好的领域，这就是来享受泡沫。反之，创业就会忘掉初心，走弯路。王禹媚认为，泡沫的本质就是梦想和贪婪的综合体。这一波互联网和资本浪潮确实使得创客们迎来一个最好的时代，但是必须保存一颗坚持长远理想的心，创业者不能轻易迷茫。

“90后”是在互联网环境下成长起来的一代，是创业者中最鲜活的力量。从去年开始，“90后”创业者受到资本市场热捧，创业项目如雨后春笋般层出不穷。年轻是他们的标签，更是他们创业的本钱。然而随着小项目逐步发芽、开花，这些年轻人也感受到了压力，年龄优势正在消失是他们共同的体会。昔日懵懵懂懂就被时代大潮推着前进的他们也开始像成熟的企业家一样，去思考和谋划企业未来的发展。

锐波科技创始人兼CEO孙宇晨出生于1990年，是中国“90后”创业者的代表人物之一，被媒体称为“中国最年轻的互联网金融创业者”，他却笑言自己的年轻饭最多再吃两年，以后的论坛就会请“95后”了。而且随着公司估值的上涨，投资人更看重公司业绩，压力也很大。“以后资本市场会把我当成真正的企业家去评判，不会再因为年龄有什么‘红利’了。”孙宇晨说。

出生于1989年的西少奇创始人兼CEO孟兵则已经被更年轻的创业者称作大叔了。他说与自己刚创业时相比，目前很多O2O企业的创业思维和创业方向更丰富，自己现在只能理解20%甚至更少。同样做餐饮的伏牛堂创始人张天一认为，心态年轻就行，“之前颠覆别人，现在看着看过几年就要被别人颠覆，创业者一定要保持学习和跟自己较劲的精神。”

紧迫感和危机感背后折射的，是年轻创业者在快速成长的同时遭遇到的“成长的烦恼”。为艺科技CEO严伯钧说自己这一年遇到了各种“坑”，想提醒创业者的是，与互联网相关的创业一定要有自己的技术团队和技术总监。“有一句话说得好，万事俱备，只欠码农。在互联网创业热潮下，人才是非常抢手的。”严伯钧说。

在公司做大过程中，要不要出让股权进行融资，也是创业者纠结的问题，自己辛辛苦苦做的项目，不舍得出让似乎是人之常情。量化健康科技CEO赵柏闻就从未进行过股权融资，他现在觉得这样未必是好事，最近打算也进行一轮融资。“首先融资是定价，没有进行过股权融资就无法对公司进行合理的估值。其次股权融资可以带来更多资源，通过把对于公司的预期分享给拥有我们认同资源的人，共享一个未来。”赵柏闻说。

对此，孙宇晨也认为，创业者一定要避免格局很小的心态，不愿出让股权进行融资，“我的投资人，10个手指都数不完，只有把盘子做大，引进来更多的人，才能一起把游戏玩大。”

在是否进行融资上达成共识后，产品做到什么程度可以融资、如何融资等一系列问题随之摆上桌面。孙宇晨和他的锐波科技已经接受了3轮融资，他自己总结了一个互联网领域的融资规律：天使轮看人，A轮看产品，B轮看数据，C轮看收入，D轮看利润。

孙宇晨说，目前国内绝大多数“90后”创业者刚进行完A轮融资，开始着手准备B轮，未来3年将是绝大多数“90后”创业项目不能存活下来的关键时期。

伏牛堂餐饮文化公司创立一年有余，已经拿到了真格基金、IDG投资等多项融资。张天一说，自己见过3种投资人，一是一次付出就要见到回报，二是为了做业绩不分青红皂白乱投资，三是有耐心有眼光，认准创业团队并愿意陪伴他们成长，甚至花钱让他们交学费。“最后一种是我最喜欢的投资人。”



6月27日主题为“小鲜肉”创客登场的分论坛上，伏牛堂创始人张天一向大家说明他做产品的理念——家乡的味道。 周明阳摄

## 创业「青春饭」五味杂陈

本报记者 周明阳

## 移动医疗期盼政策春风

本报记者 王轶辰

“看病难”是民生领域的一大顽疾。随着“互联网+”战略的深入，医疗行业与互联网的结合日渐紧密，在资本的追捧下，诞生了一批像春雨医生、好大夫一类的移动医疗企业，不仅提高了医疗效率，还改善了求医体验，方便了患者。然而，国家卫计委日前表示，互联网上涉及医学诊断的治疗不允许展开，再次引发了人们对移动医疗前景的担忧。移动医疗未来路在何方？

移动医疗兴起之后，相关部门一直在讨论一个问题，在这类平台上，医生们提供的服务到底是医疗问题，还是普通的咨询问题？如何界定其有没有违规？“医疗行业有一个很重要的特点，就是跟人命相关，所以大家更倾向于保守。”在2015中国创客大会移动医疗分论坛上，好大夫在线创始人王航表示，这也是移动医疗行业

发展较慢的原因，但现在来看没什么大问题，整体上是向好的。

不过，受制于政策的缺失，移动医疗的推进也是步履维艰。其中，移动医疗收费就是一个很大的问题。益体康科技有限公司创始人周钰说，现在创业者都强调大数据、用户数量，实际本质是没有办法把它做成一个合理的服务收费的模式。

目前，在政策层面，移动医疗的服务没有真正的国家标准，导致一些大医院根本无法收费，医生没法通过移动医疗的平台获得正当的利益，所以很少有医生关注移动医疗，而移动医疗企业也没办法做成一个可盈利的良性模式。

“我们只能通过做民营体检，甚至军队的体检，用一些曲线的方式获得收益。如果在医疗服务这个本质上，有明确政策进行很清晰的界定，我想移动医疗发展春天才会到来。”周钰说。

我国移动医疗发展较慢的另一个重要原因是健康保险事业不够发达。康康血压董事长曾明发介绍说，美国的移动医疗，是由保险公司买单的。保险公司控制费用，为了控制成本，他们会主动介入客户的健康管理，使他们少生病。好消息是，

今年6月初，国务院发文允许给予健康保险税收的优惠，政策导向已经具备。移动医疗必须和保险结合，这将是一条新路。

而如何调动医生的积极性，是解决移动医疗发展的关键问题。“现在很多医院认为搞移动医疗，就是让医生明码标价地走穴挣钱，医院的事没人干，这其实又回到了医生多点执业或个人执业的老话题。”杏树林创始人张遇升认为，本质上医生应该支配自己的时间，但是政策下推的阻力很大，需要更多创业者为这样的医生提供更多更好的服务。比如，医院反对个人执业，理由是单个医生能力有限，需要协作。其实，互联网在某种程度上也能替代这种协作，当几个医生同时管理一个患者的时候，可以把病例共享，同时在病人有变化的时候，一起来想办法解决。