

各种各样的创业活动给人们提供了更多创业平台——

一个机会，让梦想照进现实

本报记者 金晶

当关于创业活动的资讯开始越来越多地出现在手机、电脑和电视端时，创新的热潮似乎离人们更近了。无论是“初生牛犊不怕虎”的团队亮相，还是“大浪淘沙始见金”的PK选拔，还是“扶上马再送一程”的终极圆梦，各式各样的创业活动无疑给了人们更多尝试创业的机会、展示才华的舞台。作为创业服务业中的重要一环，创业活动的形式、内容、服务也随着需求不断推陈出新。

找到真实的自己

在创业活动中，每个人都能成为项目的参与者、执行者，活动既提供了平等参与创业的机会，也让大家得以了解自己的真实需求

8月15日中午，周康和他的小伙伴们作为组织者，提前来到位于北京新华1949文化创意产业园区内的活动场地，对投影仪、桌椅、电源等设备进行最后的布置和检查。当晚7点，一场“创业沙拉”活动将在这里举行，报名参加人数超过百人。

这个由腾讯开放平台支持的活动，目前已经落地北京、深圳、伦敦、首尔等全球20多个城市，曾经风靡一时的“脸萌”APP最初便是从这里诞生。

在活动中，参与者分为多种角色，如市场运营、程序员、设计师、观众等，人们可以按照自身特长来付款报名。活动全程时间为52个小时，分为创意、组队、执行和路演几个环节。投资人或创业导师最终会对每个项目进行现场点评。

“参与‘创业沙拉’，每个人不再旁观，而是成为项目的参与者、执行者。通过组队交到靠谱的朋友，短时间内合作完成一个项目，实现从0到1的突破，这种体验是令人兴奋的。如果项目好，还有机会争取到投资，开始一段新鲜的创业旅程。”大沙拉联合创始人赵龙说。

在过去一年中，像“创业沙拉”这样的组队类创业活动在国内如雨后春笋般涌现出来，其中还包括“中国大学生移动互联网创业大赛”等。它们有的面向普通大众，有的面向专业人士，有的面向高校学生，活动具体的环节虽然有所不同，但拉组员、拼创意、出项目的整体流程却异曲同工。对于有创业意向的个人来说，这些活动首先打破了门槛，降低了他们组织团队的成本，而这也是当下创业中最为关键的环节。

“在定位方面，‘创业沙拉’面向广大人群，提供平等参与创业的机会，实际上也是让大家了解自己的真实需求。”“创业沙拉”北京站组织者周康说，“每个人心里可能或多或少都有些创业的想法或‘种子’，但事实上创业是件有意思却又非常辛苦的事情。利用周末时间全身心地投入一次‘创业沙拉’活动，很多人在实际的操练中，在解决一个个具体困难中，能够了解自己的优势和水平。当然，在这个圆梦的过程中，他也能够想明白自己到底适不适合创业”。



图① 黑马大赛旨在为创新型成长企业搭建融资平台，帮助创业企业获得投资机会。图为来自北京的智能车机器人项目创业者马斌在进行限时路演。

新华社记者 鞠侯京摄

图② 在合肥市常青街道的创客·梦空间内举办的创客·梦讲堂，为创客在创业路上提供把脉问诊、保驾护航的贴心服务。图为来自知名互联网公司的高级经理为现场百余名创客和企业家做专题演讲。

新华社记者 杜宇摄

满足多种服务需求

创业比赛类活动为创业者提供一整套综合性的“链式服务”，各行业结合创业活动延长创新服务链的探索也在同步进行

如果说“创业沙拉”活动还是在为大众创业提供“结缘”和“试水”的机会，打造活跃的交流平台，那么“中国创客大会创客挑战赛”“黑马大赛”“创新中国总决赛”等则是真刀真枪考验创业者实操的演练。这些活动不但为创业者提供完善的专业辅导和教育，更力求解决创业者遇到的融资、孵化、招聘、社交等问题，提供一整套综合性的“链式服务”。

这类创业活动的发展趋势也呈现出差异化和细分化的特点。譬如，“创客挑战赛”的最大效应是打造聚合平台，让创客们有机会聚在一起，提供一个创客与投资人、政府机构、大型企业面对面的机会，同时增强创业者之间的交流，促进了在价值、生意、产业链、生态圈上的联合，在聚合中产

生价值、发现价值。而拥有7000多名会员的“黑马大赛”，则聚焦45岁以下的新一代创业家和年营收规模在2000万元至10亿元的成长型企业，每年举办4次活动，俨然成为一个“大型创业者集市”。

“参加这些比赛可少走弯路。很多创业者只知道做技术产品，但不知道能不能卖出去。参赛过程中可以学会写商业计划书，分析市场的需求和痛点。比赛中的评委都是专家，可以帮助自己了解产品漏洞和价值，甚至可以对接资源，扶上马，送一程。”云洲智能科技有限公司负责人张云飞说，读书期间因为兴趣爱好使然，利用课余时间和小伙伴们做出过可自主航行、同时又可检测水污染的无人船，并参加了很多比赛。如今，云洲智能已研发出全球首个水质监测无人船项目，目前已经实现搭载无人机、潜水器实现协同作业。

在创业活动聚合创业服务的同时，各行业结合创业活动延长创新服务链的探索也在进行中。日前，上海市科技企业中心举办了一场2015年“创业在上海”创业创新大赛。针对参加大赛的企业和创业者个人，浦发银行除了提供各项金融服务

外，还提供了专项授信产品。申请方可以根据自身需求，选择以企业名义或企业主个人名义申请单笔金额不超过300万元的贷款。考虑到初期企业的需求“短、频、急”，这些金融产品在设计之初就简化了调查流程及内容，以标准化的打分模板替代传统的授信报告，并优化审批流程，大大缩短了企业申请贷款的时间。

随着创业相关业务数量增多、服务需求节奏加快，传统服务业也迎来了一次挑战和提升的机会。在北京、深圳、上海等城市，与创业创新相关的金融服务业、教育服务业等正在转型发展，方兴未艾。

唤醒社会创新意识

创业活动为创意项目和想法提供集的平台和社区，开始承担起唤醒社会创新意识的功能，为创新营造良好的氛围

创业活动将人们的热情和智慧激荡在一起，迸发出创新的火花。基于“用创新改变生活”、“提供实践梦想的机会”等理念，越来越多的活动也开始承担起“唤醒”社会创新意识的功能。

在今年的2015深圳国际创客周上，“创业之星”2015全球创客大赛报名注册项目突破了3500个，有效项目达2130个，同比增长了65%。且今年参赛初创团队的项目数量达到1214个，首次超越企业成长组近300个。在参赛选手中，有20多岁的在校大学生，还有年过七旬的老人，更有越来越多的海外创业者通过该平台回国创业。这些都显示出大众创业、万众创新背景下人们参与创新的热度。

而作为全国首个原创电视众筹节目，“创客星球”设立的初衷也是为创意项目提供集的平台和社区，让更多的人了解到，创意创新创业离人们并不遥远，好项目或许就蕴藏在生活的点滴之中。

“创客星球”采用“从电视到线上”的T2O创新模式，给更多普通人提供了展示才华的机会和舞台。创客赵良华两岁的女儿问他：“爸爸，你可以送给我一盏阿拉丁神灯吗？有了它我就可以实现好多愿望啦！”于是他发明了AR互动图书《看！恐龙》；为了实现父亲设计吉他的梦想，在谷歌做了10年程序员的林遵义，回国后转型做出了全球首款可折叠电吉他；72岁的老人周妙荣不会上网，却多年投入研发出了“高楼快速逃生滑梯”，他上节目也是想向质疑他的人证明，他不是一个人在战斗……这些充满创意和爱的项目，除了在节目中展示，还有相应的实物众筹平台与其对接。在《创客星球》第一季中，最终5000位支持者为近40个项目贡献了500万元人民币的资金。

“这是一个人人皆可创意、来创新的时代。”创客星球创始人兼制作人茹晨告诉记者，“对于创新来说，要想形成可持续的推动力，还需要有良好的氛围。创客星球愿意为那些喜欢创意创新、把想法变成现实的人提供更多的施展空间，让更多的人参与到创新互动中来”。

迈好关键的“第二步”

冯其予

常言说得好，万事开头难。对于创业者来说，从想法到行动，迈好创业的第一步至关重要。这不仅体现创业者的眼光和智慧，更关乎创业者的勇气与行动力。因此，在不同的时间，不同的场合，不同的创业者往往会不约而同地表达出对创业第一步的重视。

不过，在笔者看来，创业的第一步固然值得重视，但在第一步迈出之后，创业者恐怕才会迎来创业历程中最为重要的挑战。迈好创业关键的“第二步”，这是对前一阶段的沉淀总结，也是对未来方向的判断分辨。对创业者来说，其重要性与第一步相比，有过之而无不及。而市场上大大小小的案例，也印证着笔者的这种判断。

记得还是在2008年，某社交网站在国内率先推出针对办公室白领用户群体为主的社交工具，日记、相册、转帖、社交游戏等服务一应俱全。该网站创办仅一年用户就超过3000万。笔者至今仍对当年该网站推出的各种社交游戏记忆犹新。两年后，这家网站的访问量就开始大幅度下降。有媒体报道称，“人均网站停留时间从最高时的40分钟下降到不足10分钟”。时至今日，网站虽然还在，却早已淹没在蓬勃兴起的移动互联网大潮之中，“泯然众人矣”。回头来看，这家社交网站的创业第一步走得很是风生水起，十分成功。然而，他们却没能关键的第二步中把握住机遇：既没有看清业界发展的方向，又没有把握住用户需求的微妙变化，公司内部结构的设计和调整也不能适应瞬息万变的市场变化，最终出现的落后，应当说并不让人意外。

在关键“第二步”上走准走对的创业案例也有不少。远的不说，国外的不说，海尔集团创业之初“砸冰箱”的故事，就是一个生动的例子。1984年，张瑞敏出任海尔的前身——青岛电冰箱总厂厂长，决定将创名牌作为企业的发展战略，某种意义上也是迈出了创业的“第一步”。不过，转年就有用户来信反映，工厂生产的电冰箱有质量问题。对此，张瑞敏作出了当年很多人都难以理解的决定：用一把大铁锤将突击检查出来的76台有缺陷的电冰箱全部砸毁。这个现在听来有些传奇的故事，在当时震撼人心，同时也将质量意识深深地留在了企业员工的脑海中，进而带动企业向正确的方向发展。检讨了创业之初的重大错误并及时纠正，关键的“第二步”功不可没。

这样看来，创业“第一步”若是不尽如人意，接下来就需要总结前期经验教训，寻找合适的方向和改变的机遇，以图改变不利的处境；“第一步”若是大获成功，则更需警惕。没有任何成功能够一蹴而就，没有应对风险意识和能力，即便前期能够有所成绩，最终也免不了个“其兴也勃焉，其亡也忽焉”的结果。迈好创业关键的“第二步”，创业者们不可不察。

广西建立创业项目资源库

本报讯 记者周晓骏 董政报道：为鼓励大众创业，广西壮族自治区就业局将依托广西公共就业服务信息平台 and 广西就业网建立创业项目资源库。今后，广西就业市场不仅提供就业岗位，也提供创业机会，有创业意向的求职者可以在这个资源库里查找挑选自己喜欢的项目进行创业，还可享受到创业培训、开业指导、跟踪扶持等相关服务。

自治区就业局已经向各市就业服务部门和人力资源市场征集创业项目，初期库存项目将达400个。创业项目申报人或研发提供方，可获得1500元至3000元的项目征集补贴。

据了解，创业项目包括自主经营、合伙经营、加盟连锁、代理代销、专利技术、科技开发等各类经营形式。创业项目需经过创业专家评审团评审、公示后方可入选自治区就业局创业项目资源库。对被采用的创业项目，就业服务部门将提供项目推介、政策咨询、创业培训、开业引导、跟踪扶持以及协助办理创业贷款、社保补贴、税费减免等相关服务。

小气球蕴含大商机



五彩的气球在小朋友的眼中是玩具，而在“90后”大学应届毕业生曾健鹏的眼中却是蕴含无限商机的创业项目。在一次活动中，他见到马戏团小丑将一根长气球一扭变成一只小狗，于是便萌生了如何让气球有更大作用的念头。随着深入了解，他发现国内外的一些艺术家已经开始进行创意气球艺术的研究，但国内气球市场尚未被大面积开发。于是，曾健鹏四处拜师学艺，学成后与创业伙伴开起创意气球公司。

通过一年多的努力，曾健鹏创办的吉林省“花伴生”彩球装饰艺术公司成为多家大型商场的固定合作伙伴，公司年收入超过50万元。

新华社记者 张楠摄

当前创新创意大多是以电子数据形式呈现，容易传播、复制、修改——

你的创意保护好了吗？

本报记者 韩霖



随着“互联网+”的深入推进，双创迎来繁荣期。如今，全国每分钟就诞生7家公司，科技孵化器超过1600个，在孵企业80000家，创业人员超过1000万人。在互联网时代，创新成果保护的问题日益突出，对知识产权保护的需求也更为迫切。

知识产权是创造财富的源头，没有有效的保护，创新就会被山寨“玩坏”。而知识产权又是一个高技术的、封闭的专业领域，有很高的专业门槛，由于知识产权的保护体系太过复杂，许多创业者即使技术“大咖”，也难以避免成为法律上的“小白”。

事实上，我国现在70%的企业还没有知识产权，有些科技型互联网创新创业企业即便开源，也有防“坑”的需求。而对于大多数初创企业来说，单是撰写申请知识产权的“技术交底书”，就难倒了很多人。

网络知识产权委员会(以下简称“网

知委”)秘书长刘芳认为，当前创新创意产权化过程中存在的诸多问题，可以总结为产权需求、普遍痛点、消除距离、质效双升四个方面。知识产权需求包括三个方面，证明——证明原创，无论是否开源；防盗——提高竞争门槛，以防创新创意被模仿、被盗用；价值——能进行有效的资源整合，扩展品种，质效双升。

针对知识产权行业现状，刘芳分析，初创企业者、技术“大咖”、成熟的公司各群体在知识产权保护中面临不同的问题：初创企业者希望拥有知识产权，但不清楚如何获得；初创公司亟须获得知识产权，但没有专业对接；技术“大咖”知道知识产权规则，却没有时间去整理、对接；成熟的公司具有知识产权制度，研发人员配合又是普遍存在的难题。

针对知识产权保护“需求度”和“驾驭度”的问题，网知委经过长期调研、跟踪，得出这样一组数据：国内企业，需求度7，驾驭度3；硅谷创业者，需求度9，驾驭度5；科研院所，需求度7，驾驭度5。而且，创新创意保护需求普遍存在以下痛点：与需求不匹配的保

护模式；实时性差，不能随时随地保护；证据无力，脆弱的电子证据有效性得不到保障；服务门槛高；传统的知识产权服务模式学习成本高，需反复修改文件、沟通效率低；信息不透明；内容专业度高、流程复杂、手续繁杂、结果不可期待。互联网时代的创新创意快速迭代，传统知识产权保护已不能满足用户需求。而当前的创新创意大多是以电子数据形式呈现，具有容易传播、复制、修改等特性。由于很多创新创意主体缺乏自我知识产权保护意识，一旦发生侵权，很难自证。

那么，有没有一种简单的服务模式，能够大幅降低知识产权保护门槛，使人人都可以保护自己的知识产权？满足这种需求本身就是一种创新创业，而且正日益为市场所关注和接受。

日前，一场名为“互联网+万众创新创意保护”的发布会在北京中关村创业大街的3W咖啡馆举办。会上发布了一款为创新创意主体提供移动互联网创新服务的平台——“创意宝”。据其研发者北京源创云网络科技有限公司联合创始人马雯雯介绍，这款产品以移动互联模

式，提供多种信息录入方式，有效利用碎片时间，可以随时随地保护创意——即刻上传，即可“存证”，可以为用户提供实时、高效的保护和服务。

让开发者得以自豪的是，“创意宝”让创新创意保护变得极为简单，“拍一拍，录一录，你的创意全保护”。这款应用产品上线不到一个月，“存证”量就破10万大关，足见大众对创新创意保护需求之迫切。

开发者认为“创意宝”的亮点在于，电子证据可以随时随处存证，消除时间距离；原生态表述提供创新的成果素材，消除门槛距离；匹配对口专家服务资源，消除专业距离；以移动互联网平台方式服务大众，使管理更灵活。此外，创意宝第三方认证的电子证据形式能为用户提供法定“时间戳”，以防侵权。

正像马雯雯所说，“创意宝使得创意主体只需关心其创新，无需掌握专业知识，就能自然地获得匹配的知识产权”。移动互联网的创新服务平台降低了创新创意知识产权保护的门槛，知识产权保护不再“高冷”，创新者可以心无旁骛专注创新，无需担心自己落“坑”。