

运动健身类APP在不断增加的市场需求刺激下,发展势头迅猛——

晒健身背后的创业商机

本报记者 温济聪



下图 FitTime创始人朱晓潇在北京邮电大学召开就业招聘会,当日共收到近200份简历。

本报记者 温济聪



上图 Keep是由北京卡路里信息技术有限公司研发的一款移动健身工具APP,目前已有2600万用户。图为健身团队成员在一起讨论项目。

本报记者 温济聪

继晒美食、晒旅行之后,晒健身俨然成为微信朋友圈的新宠。在移动互联网时代,利用手机软件随时随地健身成为人们的新选择。随着用户需求增加,运动健身类APP创业潮来临。

牢牢抓住用户需求

家住北京市海淀区五棵松附近的刘昂,最近疯狂地渴望早点拥有迷人的腹肌线条。“平时在单位,整天对着电脑坐着办公,小肚腩越来越明显,我可不想这么年轻就拥有一个‘啤酒肚’。”今年1月,刘昂开始使用一款名叫“Fit-Time”的健身软件,他为自己选择了“人鱼线雕刻”“腹肌撕裂者”等主要课程,跟着APP中的视频课程练习3个月左右后,刘昂的小肚腩渐渐消失了。不只是刘昂,FitTime上面有超过500万和他一样的用户,正每天持续健身,分享运动成果并互相点赞鼓励。

在移动互联网时代,做一款健身类APP是不少年轻创客的创业梦想。刘昂所使用的这款健身软件的创始人叫朱晓潇。他从英国留学回来后,凭着对健身的一腔热情,与好友董煜开始创业。

“健身领域在英国已经发展得很成熟。服饰、补剂、装备等产业链商品卖得走俏,而中国在这一行业还处于‘蓝海’阶段。”朱晓潇和董煜开始专门销售健身的产业链商品,建立电商品牌,并取得了一定成效。

2014年,FitTime引起了知名投资人徐小平的注意,他提供的建议拓宽了两个年轻人的创业思路——创业前期不急于变现,先着手健身文化的大范围传播,将用户群扩大后形成一个移动健身社区。2015年年初,FitTime正式上线IOS平台,Android版也相继上线,在内容上从健身攻略逐步扩展到健身知识、健身教程和健身社区三个模块。

与FitTime类似,火辣健身APP定位于对健身有刚需、感兴趣,但又没有好方法的用户群体,旨在帮助用户轻松养成训练习惯,上线至今已积累了超过1500万用户,日均活跃度10%。

在火辣健身创始人徐威特看来,美国市场上体育产业的市场容量大概是汽车产业的两倍,健身产业则有数千亿美元的产值,在国内会是下一个创业风口所在。目前,火辣健身提供的视频课程包括纤腿丰臀、心跳燃脂以及强身健体等多个方面,定期基于大数据分析更新适合东方人身体素质的健身课程内容,满足用户实时进行徒手健身的需求。

“由于运动场地受限,时间不好调配,不少运动爱好者很难保持住对健身的持续热情。Keep会帮助年轻人利用



碎片时间迅速开始健身。”健身APP“Keep”的创始人兼CEO王宁曾经体重达180斤,经历半年多痛苦的减肥经历后,他发现了健身减肥者的需求“痛点”,开发了这款健身软件。自2015年2月Keep产品上线后,目前的用户数已经超过2600万。“把Keep发展成为健身锻炼的代名词”成为王宁的创业梦想和奋斗目标。

受到创投资本青睐

资本“寒冬”中,有不少领域的新兴创业项目由于运营效果、商业模式等种种原因,遇到资本投资的“冷落”。但这两年无疑是运动社交的爆发年,健身APP依然受到了资本的追捧。

记者梳理几家使用者较多、规模较大的健身APP融资情况后发:Keep在2014年11月获得厚泽资本300万元人民币的天使轮融资,2015年3月获得Ventech(银泰资本)和BAI(贝塔斯曼)的500万美元A轮融资。此后的2015年7月,又获得GGV(纪源资本)领投的1000万美元B轮融资,BAI和Ventech进行了跟投。

而火辣健身在天使轮、Pre-A轮、A轮共获得8000万元人民币的投资,在今年年初又获得更大数额的B轮融资;此外,FitTime于今年2月完成数千万元人民币的B轮融资。此前,Fit-Time在2014年1月完成来自真格基金及险峰华兴的数百万人民币的天使轮融资,同年7月获得经纬中国的150万美元投资青睐。

动域资本是一家专注于体育产业的投资基金公司,其副总裁范股良在接受

《经济日报》记者采访时表示,健身APP融资热潮离不开全民健身浪潮的带动。2014年10月,国务院印发的《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》提出,营造重视体育、支持体育、参与体育的社会氛围,将全民健身上升为国家战略。相关政策的支持大大提高了人民群众的健身热情,不少创投基金机构正是看好这一庞大的潜在市场而热衷投资健身APP创业公司。

范股良认为,健身作为存量经济规模最大的细分市场,自然会得到资本青睐,而健身作为体育运动的核心基础训练,需求会得到额外放大,是5亿人口参与运动的必要保障性服务。

“个性化的体育消费即将爆发。更重要的是,虎扑体育在前年成立了20亿元的体育产业基金,是我国为数不多的既关注‘互联网+’、又关注体育产业的基金,而火辣健身APP正是这两个领域的结合。”虎扑体育CEO程杭这样评价火辣健身受资金青睐的原因。

“真正想变成像施瓦辛格一样大块头的人并不多,更多的人只是想变得更加轻盈,因为运动已经是一种时髦、健康的生活方式,所以Keep聚集的用户群更像是一个‘健康的用户群’,而不是一个‘健美的用户群’。”贝塔斯曼亚洲投资基金投资经理汪天凡这样评价。

同质化问题亟待解决

虽然健身类APP容易受到大众关注,也受到创投基金等资本的青睐,但健身类APP的发展之路依旧充满挑战和瓶颈,难逃同质化竞争、盈利受阻等现实困境。

“尽管健身类APP品种繁多,切入点也从最初的简单数据统计变为五花八门的多种形式,但细分领域做得仍不好,呈现出越来越雷同的倾向。”招银国际资本管理有限公司执行董事、达晨创投南方片区原TMT投资部总经理程仁田表示,很多健身APP的功能、页面设计等方面都较为雷同,有的甚至互相抄袭。从长期角度看,用户在接触一段时间新鲜感过了之后,倘若APP还没有特色和创新的功能,便很难获得用户黏度,甚至会被放弃使用。

值得注意的现象是,自上线以来,绝大多数健身APP并没有实现盈利。“健身APP创业公司早期基本就是在‘烧钱’,希望尽快积累提升用户规模而做大量宣传。但目前来看,它们大多只有广告收入和会员制度服务收费两种变现途径,这样的模式并不能坚持长久。而广告的规模和尺度越大,就更容易牺牲用户体验,这类APP并没有微信、微博的黏性强。”艾媒咨询CEO张毅说。

虽然Keep等APP仍面临盈利的考验,但王宁暂时拒绝了来自各大体育品牌公司广告投放的计划书。王宁直言,他不想让商业广告影响用户体验,他们想成为一家以科技驱动为主的“中国版耐克公司”,让用户对Keep的品牌价值有足够的依赖感。

“坦率地说,互联网健身APP仍然是新生事物。即便在国外,也没有真正成熟的模式。目前我们面临的挑战是,缺少可参照的对象。我们应该在哪个阶段转型、怎么更好地实现商业化、如何打通和线下健身场馆的关系等一系列问题都需要我们自己在实践中去摸索。”王宁说。

深圳华强北国际创客中心为创客提供“一站式”服务——

华强北找到新的“北”了

本报记者 杨阳



“创客空间必须要有特色,找准定位和方向,结合自身的优势,不能跨界太宽,什么都想做肯定做不好。”28岁的创客黄泽灿认为,深圳华强北国际创客中心以硬件孵化为核心,背后的华强集团自身又经营硬件产业链,丰富的行业经验和背景资源加持,在做硬件孵化器上从一开始就比其他人更具竞争力。

作为中国电子市场的风向标,华强北是全球电子产品制造中心和世界最大的电子元器件集散中心,汇聚着生产制造硬件产品所需的各类元素,成为创客们“淘金”的重点区域。依托这里的天然优势,借着大众创业、万众创新的东风,华强北积极打造创客生态,已形成创客产业集群,逐步晋升为硬件创客天堂。“不仅拥有资源丰富的电子市场,华强北更具有重要的创新精神。”华强北国际创客中心执行总经理李诺夫告诉《经济日报》记者。

黄泽灿和他的团队2015年进驻华强北国际创客中心,并在这里完成了酒精

测试器“小酒保”二代产品的开发与量产,目前已正式进入市场。黄泽灿说:“华强北具有地理位置优势,不仅拥有整条完善的供应链,还有面向市场端的服务,能帮助我们把供应链优化,这也是我们选择落地这里的原因。”

首期面积达到5000平方米的华强北国际创客中心,设立创客学院、创客孵化器、创业咖啡馆、路演大厅等,形成创客小生态,为创业者提供多元服务,定期举办交流、培训、创投资源对接,吸引创客入驻。同时,通过引入创业孵化运营模式及提供财务等增值服务,帮助入驻创客创业团队降低风险和成本。华强北国际创客中心还将引入创投基金,帮助创客创业团队解决创业资金问题,提升创业成功率。

在黄泽灿看来,创客空间必须要有包容性。毕竟是早期的种子项目,死亡的可能性比较高,对有些好的创意进行甄别以后,要允许试错,才能不断吸引更多更好的项目进来。“在这一点上,华强北国际创客中心的做法挺好,在项目经过早期审核后,他们会提供早期资金,帮助团队完善供应链,让项目落地。”黄泽灿告诉记者,在开始的两个月考察期,以及项目引进后的最初六个月孵化期,

创客中心会免租开放,八个月时间基本可以帮助企业把产品做出来并开始面向市场。

“作为一个资源整合和连接的平台,华强北国际创客中心打通上游供应链到下游销售所有环节的资源。”李诺夫表示,世界各地的硬件制造都要到华强北来进货,进驻创客中心的项目能够吸引客户批量购买。

对创客来说,最难解决的“痛点”是小批量生产。由于无法规模量产,创业初期常常需要小批量生产,但大型工厂由于利润少而不愿接受小批量订单,许多创业者不得不放弃生产。为此,华强北国际创客中心专门为创客设立了小批量试产工厂,满足创客研发试产需求。

此外,在元器件、PCB、检测、试销、量产、销售渠道等硬件生产所需的所有环节上,创客只要有好创意、好点子,华强北国际创客中心就能帮助他们实现从产品制造到销售的“一站式”服务。这不仅能够帮助创客完成所有工作,而且大大缩短采购时间,提高效率节约成本。“我们还有进入海内外市场所必备的十几项资质认证资源,有成熟的电子商务分销体系和零售管理体系,帮助他们的产品进入海外渠道。”李诺夫称,不

仅如此,马蔚华、马云等业界大咖也加入华强北国际创客学院,以他们的创业经历为创客学员提供创业培训。

杨运涛是入驻华强北国际创客中心的首个项目团队Wishbone的联合创始人。受益于华强北这个孵化创新平台,该团队研发出一款世界最小的智能体温计,在美国著名众筹网站Kickstarter上线仅仅4小时,就超过了筹款目标,成为了极少数数百万融资额的中国团队。在成功吸引全球各国粉丝之外,还获得香港和新加坡两家知名航空公司的订单。

在进驻华强北国际创客中心后,更多的资源和更大的空间向杨运涛的团队打开,腾讯也把目光投向了这款产品。在腾讯和华强集团发起的“双百亿创客计划”中,他们双方联合投入100亿元,采用“孵化平台+创业投资+产业资源”的运营模式进行软硬资源整合,打造世界级众创空间,力争未来3年扶持100家市场价值过亿、销售额过亿的硬件创业公司,杨运涛团队智能温度计项目也被纳入其中。

记者了解到,目前华强北国际创客中心的孵化模式已在重庆被复制,并将在石家庄建设分点,依据当地产业形态导入资源,建设青年创业生活中心。

“你幸福吗?”当他人提起或是打心自问时,人们总是难以给出这个问题确切的答案。然而,在科学的世界里,人们的幸福不仅可以被测量、被追踪,还能被创造形成定制化的产品以关怀大众。日前,幸福科技实验室“H+Lab”在清华大学成立,这也标志着我国率先建成世界第一个将积极心理学研究成果进行产学研转化的科技创新孵化平台。

本报记者

对“爱银发”项目创业团队来说,幸福科技是植根于精细化养老服务,为老人送去关爱。爱银发创业团队成员王薇告诉记者:“关爱老人就是在关爱明天的自己,如何帮助失智老人挽回那些被遗忘的时光是我们创业的初衷。”为此,爱银发团队研发出两款能够方便运用于普通家庭的个人版APP,帮助中老年人快速进行脑认知健康水平评估,并且通过塑造生活化场景中的游戏闯关模式,提高中老年人动脑能力,形成预防老年痴呆症的大脑认知训练平台。同时,爱银发还向一些养老院、老年人服务中心等提供便携式硬件设备,通过采集老年人的脑电波、步态、眼动情况等生理信号,开展更为精细的生活化认知能力训练。

郭静原

目前,爱银发成为首批入驻清华大学幸福科技实验室进行孵化的项目之一。谈起幸福科学与科技创新的结合,王薇有着自己的感触:“科技的进步不断提升人们对幸福的感知,它能把中国2亿多老年人聚集到一起,使大家对除了身体之外的心理问题有了更多防范和预警,幸福科技产品才有了大规模推广的可能。”

越来越多的创业者把科技创新当成一项幸福事业来做。“H+Lab实验室将成为一个‘更接地气’的创新创业聚集地。”清华大学心理学系主任彭凯平介绍,实验室是以幸福、健康、和谐为理念,集研发、学习、体验、展示、孵化于一体的复合型创新幸福科技平台。

在H+Lab实验室里有云计算、大数据技术及生物、神经科学等设备,科研工作者不仅能够实现对幸福感的科学检测,同时结合新媒体交互体验技术,研发出一批服务大众幸福需求的产品。

与爱银发项目一同进驻幸福科技实验室的还有刘一锋和他的“八度阳光”。2008年,受汶川地震的波及,刘一锋的家乡汉中震感强烈,全城停电。“然而正午的阳光依旧灿烂,我想,如果能利用太阳来发电就好了。”带着这样的初心,刘一锋从高中开始便投入到太阳能供电技术的探索研究。进入清华大学后,刘一锋将科研聚焦在柔性晶硅电池上,并成立“八度阳光”公司。“电力是提高大家幸福指数最基础的条件之一,中国每个家庭平均每天用电8度,我希望将来可以用环保的太阳能承担起每个家庭的电力供应。”

与传统太阳能板外包裹一层厚重玻璃外壳不同,八度阳光团队研发的新材料光电转化效率高、成本低,厚度不到2毫米,轻薄易携带。如今,八度阳光团队已参与到国际生态安全合作组织CCSS援助计划中,给尼日利亚当地难民搭建活动板房,并在屋顶铺设太阳能板,维持整个活动板房的供电需要。而此次加入幸福科技实验室的目的是为了让产品服务更多人。

“老实说,我们理工科的人对市场的认识程度不够。幸福科技实验室有专业的用户数据分析,我们可以借助这个平台开展用户调研,了解用户的心理需求,了解人们的幸福是从哪来的。”刘一锋说。

清华科技园发展中心主任、启迪控股股份有限公司董事长梅萌表示,建设幸福科技实验室的目的是为了孵化一批更贴近大众内心的产品,实验室未来也将偏向应用性研究的产品开发,帮助创业团队对接投资与合作资源,形成全链条、全方位创新创业平台。

“全世界有这么多人都在忙着帮助他人获得幸福。这些聚焦幸福的产品都值得被挖掘出来,为更多人服务。”梅萌说。

中国国际电子信息创客大赛举办

高端人才云集“云上贵州”

本报讯 2016中国国际电子信息创客大赛暨“云上贵州”大数据商业模式大赛组委会日前公布了200个进入复赛的项目名单。作为国内首个以智能硬件和大数据为基础的电子信息创客大赛,这次大赛共收到参赛项目10676个,加上仍在报名中的“机器视觉TLD”和“机器人PID控制”等四项算法分支赛,预计总参赛团队将超过1.3万个,参赛人数超过两万人,规模再创国内同类赛事第一。

作为首个国家级大数据综合试验区,贵州正在通过举办各类相关创新赛事,探索打造大数据创新创业首选地。本届赛事参赛项目涵盖大数据相关领域数据采集、储存等智能硬件及各类创新商业模式。“在总结以往系列赛事的经验上,我们根据贵州大数据产业发展现状,提出了商业模式与智能硬件并举,提升赛事规格,挖掘、吸引更多领域优质项目和高端人才的构想。”贵州省大数据办主任康克岩告诉记者。

据了解,此次大赛将评出21个“云上贵州”系列奖,共同分享500万元的扶持奖金。如果获奖项目愿意到贵州发展,还可申请总规模为1500万元的天使基金投资及贵州省2016年工业和信息化专项资金的扶持。

(杨舟)

本版编辑 刘佳 周明阳