



孵

中国创客大会 500余创业项目引爆郑州“双创”——

创业，深耕细作方能厚积薄发

本报记者 祝惠春



“你们的产品跟竞争对手比较，优势在哪里？”

“我们的产品厚度可以做到8厘米，而现在市场上的主流品牌的主流产品，最小的也有12厘米。”郑州邦浩创始人张军勇边回答边展示公司的擦窗机器人产品。

9月9日，由中国企业家杂志社和郑州市人民政府主办，郑州市科技局、二七区政府和黄河科技学院联合承办的2016中国创客大会暨第三届中国创客大赛在河南郑州拉开帷幕。

三大领域吸引创业者

中国创客大会从500多个报名参赛的创业项目中，筛选出80个项目进行了初赛、决赛，选出了2016中国十大创客。来自全国各地的创业者希望得到投资人的智慧支持和资本助力，投资人则对优质项目充满渴望，当然，他们的眼光跟以往相比更加挑剔和苛刻。

“在创客时代我们要做什么？第一要回归本质，回到自己公司的商业逻辑。第二要坚守专注，只有专注才能把事情做到极致。第三是面向未来，要找一个特别大的事情。祝愿广大创业者找到自己的春天。”主办方、中国企业家杂志负责人表示。

观察获奖的十大创客项目所在的领域可以看到，有3个创业方向对创业者有强大磁力。

一是消费升级，包括大医疗、大健康和大旅游。随着中国迈入人均GDP8000美元的发展阶段，人们希望生活得更舒适、更方便、更健康、更有趣。精明的创业者抓住消费升级的金矿，而精明的投资人则投资其喷薄的明天。比如十大创客中，棒米科技公司的楼晓都，融合大健康与智能硬件双重概念，用大数据分析机器学习模型精确计算女性生理状况。他的创业项目定位女性垂直市场，将过去手工记录监测体温升级为自动时时检测记录，用于孕期监测；18岁从北大休学创业的连续创业者王晓雁，是本次入围决赛唯一的女性创业者；“蜕变盒子”关注中国8至13岁少女的女性意识启蒙，从少女内衣切入市场，做成针对8至13岁少女的垂直电商；“约么”APP是一个目的地特色旅游项目，帮助用户从个人身份、个人兴趣切入旅游……

二是用“互联网+”重塑传统行业，具体表现就是企业级服务成为风投的热点之一。风投为什么青睐这个领域？从本质上讲，“互联网+”引领生产方式和消费模式变革，其背后是互联网与经济社会各领域深度融合，推动了技术进步、效率提升和组织变革，形成了更广泛的以互联网为基础设施和创新创业要素的经济社会发展新形态。

资本流动的背后也体现了深刻的经济学原理。在十大创客的创业项目中，



2016中国创客大会开幕论坛上，嘉宾畅谈如何孵化未来“独角兽”。

邓攀摄

“小马快修”是工程机械维修网络共享平台，该平台希望去中介化，定位于行业里最需要高端服务的30%的客户，以及行业里提供标准化服务的技师；“油到了”是中国工程机械B2B物流送油品牌。这是一个高频的刚需市场。中国工程机械有720多万台的存量，“油到了”为工程机械提供加油、维修等服务。“五金港”是五金建材产品的B2B电商平台，其核心商业模式是取代二级批发商，提供一站式服务和送货上门服务。

三是智能硬件。比如影创科技是国内唯一可量产并刚刚完成了首批双目智能AR眼镜交付的创业公司。

“我们更喜欢有造血能力的项目，一个项目如果只有故事美好，没有盈利计划，指望看B轮以后的投资人接盘是不大现实的。”紫辉创投创始管理合伙人郑刚说。

本次大赛在郑州举行，郑州副市长黄卿表示，创新决定城市的未来，郑州大力实施开放创新双驱动战略，科技进步对经济增长的贡献率达到60%。未来，郑州将致力于发展成为最适合创业、最适宜创新、最具创新精神的中部城市。

投资逐步回归价值

有数据表明，今年上半年投资项目平均下来一个月大概200起，跟去年相比下降近40%，有人说这也是一个资本寒冬的证明。其实并不是对每位创业者而言都是冬天。在创客大会上，不少创业者表示，在冬天应有自己的战略和策略，还有创业者表示要把冬天变成播种的季节，“把冬天变成春天”。

一批创业者在苦练内功，也有一些创

业者急功近利，在创业过程中寻找各种“捷径”，甚至是“邪门歪道”：某代洗公司为了获取种子用户，剪断了大学宿舍所有洗衣机的电线；同行业竞争公司互相爆料；有些创业公司伪造数据，虚报估值……

这些不正常现象也在创客大赛中引起热议。九合创投创始管理合伙人王啸呼吁，创投圈应不忘初心，重新回归价值投资，而不是追求短期估值飙升。最近的融资环境相对冷清，投资者更应反思独角兽文化和创投圈环境是否应该回归价值，而不是拉升估值。“市场短期是在选美，长期是在举重。创业是一个非常艰难的过程，就像举重一样，只有不断踏实前行，才能做出一家有价值的公司。”王啸说。因此，天使投资人筛选有价值的公司，同样要筛选价值观正确的创业者。

凯鹏华盈中国基金合伙人唐欣建议创业者放平心态，“做成一个大公司是我们终生的追求，但是做出一个小而美的公司也是不错的选择”。对于创业者来说，关注垂直细分领域的机会，把它做扎实，反而更容易成功。“对于未来需要高瞻远瞩，但是当下更需要埋头耕地。”唐欣说。

全国第一所民办高校黄河科技学院董事长、创始人胡大白分享了她30年前带着一支“老弱病残”的队伍创办学校的创业故事。她表示，创业的下一个爆点是协同创新，通俗说就是整合资源。下一个阶段启动创新创业的新浪潮，不论是投资人、企业家，还是创客，都要想一想怎么来整合资源，协同创新。

创业反对盲目跟风

从社交、电商、搜索，到O2O，再到人

工智能……创业圈隔一阵就会有一个概念火热起来。中国互联网“风口”上聚集了太多竞争对手。创业，是否应该跟风？在中国创客大会的“创业要不要紧跟风口”论坛上，创业者和投资人各抒己见。

紫辉创投的郑刚在投资领域做了很久，直到他投资的陌陌从社交战场杀出，他才“一战成名”。对“风口论”，他先泼了冷水。2003年，郑刚看中了搜索、社交、视频等产业，但最终都没有做成功。“每个创业者要从自身的基础条件出发，你所擅长和熟悉的才是你的事情，其他全部都是别人的事情，跟你没有关系。我当时资源不够，没有资金，没有深耕行业的技术，我就抓不到这个风口。”郑刚非常反对盲目跟风，“水涨船高的时候大家都能赚到钱，但是退潮以后才会知道谁在裸泳”。

上海苏荷汇投资管理股份有限公司创始人罗钥提出了“第二个风口”概念：“猪是没有翅膀的，一旦没有风口它就会掉下来。一个风口结束以后猪能够持续向上飞吗？它必须找到第二个风口，第三个风口，才能飞得更远更高。创业者本身要有非常强的能力去不断发现机会并把握机会，否则迟早会从风口上掉下来。”

蒲公英创业孵化器总经理吴晓梅认可厚积薄发。她认为，风口回归本质，就是一个市场需求得到了不同程度的满足。深圳市越疆科技有限公司CEO、Dobot机械臂创始人刘培超大学时代就有创业经历，2010年的时候他就想做直播，但是当时的手机功能不具备做直播的条件。他认为，风口要具备很多条件，不是突然冒出来的，它是一个领域经过多年的沉淀产生的爆发点。“想找到风口，一定要看清上游的趋势，以及下游的产业链和用户支持，包括国家的政策支持和开放条件。”刘培超说。

特写

创客大会“撞”出创业火花

“这是我看过的这么多项目里，最有互联网创业公司样子的一个项目。”在评委点评后，“超级表格”创始人苏元向现场观众深深地鞠了一躬。这已经是他第二次参加中国创客大赛了。谈起两次参赛经历，苏元有许多不一样的感受。

苏元的超级表格主要做的是企业服务，他坦言，现在这个细分行业里的商业模式和服务内容百花齐放，与一年前的状况完全不同，“不再仅仅局限于做SaaS（软件即服务），而是从各个刁钻的角度去切企业服务这块蛋糕”。

在创业时代里，要紧跟潮流，就要不断学习与创新。此次大赛吸引了全国最优秀的创客，与创业的同行者在这里“碰一碰”，找灵感、找同道、找资金。

李成才是湖南星投信息服务有限公司的投资总监，他刚刚结束了在北京的5场路演，就马不停蹄来到郑州，为的就是“看看行业里的新动向，吸收一些想法，回去把这些东西沉淀到自己的产品中去”。也有许多人选择把中国创客大赛的平台当作自己品牌的发布会。苏元的超级表格刚刚经历了一次大规模的升级改造，选择在这里首发，就是瞄准了这个平台上有全国最优质的创投资源。经营体感设备的李威则更加直接，现场派发“大礼包”所有来到现场的人购买自己的产品，立减



第三届中国创客大赛选手苏元在介绍自己的创业项目“超级表格”。

王晓东摄

500元。

除了产品发布，苏元还收获了一个意外之喜。在创客大赛的“创鲨营”交流活动中，他认识了一位经营企业服务的朋友，两人的业务正好可以对接上。巧的是，这位朋友的公司也在北京中关村科技园，与超级表格的办公地点仅一街之隔。苏元笑称，要不是来参加中国创客大会，这些近在咫尺的资源不知道何年何月才能衔接上。

曾经做过创投的李成才在“创鲨营”

交流活动中刚一落座，就笑容满面地把自己的名片递到维C理财的合伙人孙海峰手中，两人在愉快的讨论中交换了很多想法。“点子越来越多的同时，很多项目也越来越靠谱。”创客们心态都很好：如果能拿奖当然不错，如果没拿到奖，也能借这个机会联系资本、认识朋友，不虚此行。

“乐信付”的联合创始人岳泰龙对于这次比赛信心满满，但是在9月8日晚举行的创客小组讨论中他却碰了钉子。“其他的创客看不懂我的PPT，嫌文字太多不

够精练。”于是，带着大家的意见，岳泰龙推倒重来，连夜重做展示方案。第二天，乐信付以小组第二的成绩顺利突围，在决赛现场也得到不错的效果。尽管岳泰龙最终没有入围十强，复星资本却向他抛出了橄榄枝。成功对接有合作意向的资本，无疑是岳泰龙此行的最大收获。

在比赛中，谈起创业体会，几乎所有创业者都提到“坚持”二字。苏元的超级表格起初得不到资本市场的认可，正是坚持不懈的精神支持着他们从团队组建走到产品上线。他表示，没有熬过彼时的难关，就不可能有今天的超级表格。岳泰龙认为，坚持是创业成功的必要条件，但盲目的咬牙死撑并不能带来创业硕果，坚持的前提是要找到正确的方向。这就要求创客不断学习他人的经验和教训，这也是促使他参加创客大赛的原因之一。

这次大赛的主题是“独角兽时代”，业界通常把估值过10亿美元的创业公司称为“独角兽”，“独角兽时代”意味着高估值的公司大规模出现。如今，创业正面临着创业领域越来越细分、融资难度逐步增大的困境。中国创客大赛把未来的“独角兽”们汇聚在一起，在碰撞中把握快速变革时代中的机遇，创业的实践者们将在探索中找到答案。

文/胡达闻



图① 在第三届中国创客大赛决赛上，评委为选手打分。

邓攀摄



图② 在2016中国创客大会上，郑州市副市长黄卿致开幕辞。

邓攀摄



图③ 第三届中国创客大赛决赛选手胡鑫现场介绍创业项目——智能穿戴设备。

王晓东摄