

# “互联网+”加出新创意 草根创客 玩转“创业节”

俞金旻（上海电影艺术学院）

近日，包括创业者、投资人、政府机构在内的千余家单位齐聚上海，共同亮相第四届“321中国创业节”。他们虽大多为草根创客，却在民间资本与政府扶持的双重激活下，在创新的历史舞台上崭露头角。

“创业节”由创新创业服务平台飞马旅主办，共有160多个优质项目成为“飞马星驹”，包括安能物流、言几又、蒲公英会议中心、桔子互联等，融资总额超过21亿元，总估值超过200亿元。“321中国创业节”全年将持续在上海、北京、厦门、宁波、成都、南京等创业氛围浓郁的城市，举办大咖讲座、主题论坛、创业沙龙、成果孵化展览、创业马拉松、创业骑行等丰富的创业活动。

在展示区现场，笔者也发现不少与我们生活息息相关的新事物。

## 配镜不需再去眼镜店？

说到O2O，想必大家都并不陌生，大家直观的理解就是线上到线下，那么眼镜O2O就是线上订货，然后送到自己手上。但对于视力有问题的人来说，配镜之前需要知道自己的度数，有没有散光等等。缺少这个环节，就必须走眼镜店或医院一趟。

而在现场，一款白色的机器吸引了许许多多参观者的目光。它是由望客公司研发的“See U自助视光机器人”2.0版，可帮助用户获取眼睛的“眼球分析影像报告”，为用户免费检查，获悉眼部健康档案，从而让用户

更深度了解自己眼部健康方案，以及定制隐形眼镜、功能型光学镜的验配方案。就是这样的一台小小机器他日后会出现在地铁站、大学图书馆等场所，作为我们配镜者只需要用自己的微信扫一扫上面的二维码，就可以获取你眼睛详细数据，可以在望客App上直接订购眼镜，也可以拿着这组数据到任一你信得过的门店去配镜。

不管你需不需要佩戴眼镜，你大概都会听闻过眼镜是一个非常暴利的行业。

至于为何眼镜会这么昂贵，之前有媒体给出这样的分析：每年至少5万元的加盟费、昂贵的门面租金、高达数十万的商场进场费、更高昂的医院入场费、技术人员工资等等。

可能你不禁要问了，为何一家卖眼镜的公司会如此受青睐？答案是，据行业数据统计中国近视人口达4.5亿左右，保守推算眼镜是一个千亿级的市场。而互联网企业望客的潜力——获取别人无法获取基于人类眼睛相关的大数据，以及提供传统眼镜商无法提供的服务。我想要不了多久，人们配镜可能就不需要再去配镜店了吧，可以在互联网平台下即刻完成。

## 通过App找实习靠谱吗？

作为大学生，在毕业前夕，你可能会烦恼找不到一个合适的实习工作，没有熟人介绍，网上发布平台又鱼目混珠，不知道什么比较好。在创业节现场，笔者发现一个新网站app——实

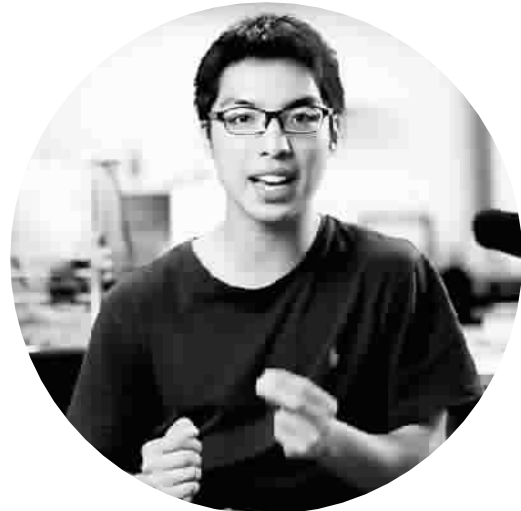
习僧。它是一个专注实习的垂直招聘平台，利用数据及算法帮助学生更好地寻找实习机会和职业发展，帮助企业高效地招聘实习生和选拔人才。

“实习僧”创始人陈俊宇，还有个身份，是在读研究生。

在本次创业节中，“实习僧”是唯一一个在校大学生创业项目。创业梦想秀的舞台，让这个小有名气的大学生创业项目，仿佛在一夜之间，成为各方关注的创业明星。眼下，“实习僧”已跻身国内实习生招聘第一品牌。

“毕业季是最忙的，学生、企业新增用户量创下了同比新高。”在陈俊宇看来，这样的“忙”，与年初的创业“站岗”有着必然关联。腾讯、奔驰、平安银行、中信银行、小米、百度、360、阿里巴巴、支付宝……“这些都是陆续新增的注册企业，除了一些投资界，很多企业和大学生都更多地关注到这个平台。”眼下，“实习僧”已服务了80余万名重点大学学生，而在今年，随着在不同城市巡回，这些数据还将持续攀升。陈俊宇告诉记者，今年他们的重点目标就是进入上海市场。同学们，看到了这些，你还在为找寻实习而烦恼吗？

2015年中国创投行业持续升温，激情与挫折并存。而随着2016年中国经济转型、产业调整和二级市场的动荡，行业洗牌加速，无论是创业还是投资都将更加趋于理性。创业者在行业中生存、发展、壮大，价值投资的风口方向渐渐地寻找到了目标，成为当下关注的焦点。



“当你觉得你多了一条道路，那么你失败的几率就增加了10%……至少在一个地方，我会彻底消失，然后在另一个地方更加专注地出现。”办完休学手续，孙领在自己的朋友圈里写下这段话。这个在上海应用技术学院读书的男生，在大二下学期毅然选择休学创业。

这是孙领第二次踏上创业路，做的是自行车的智能车把，致力于解决骑行爱好者长途骑行时的照明和手机耗电问题。在中国，这一领域还鲜有人探索。

## 兴趣点亮创业灵感

和许多男生一样，孙领从小对车着迷，钟情于收集各式各样的汽车模型，攒了近三百件压箱底的宝贝。读初中时，他迷上骑行，第一辆自行车是上海的老牌子“永久”。升入高中，父亲给他换了辆美利达公爵，拿到爱车的孙领兴奋地约上车队里的朋友们来了场说走就走的骑行，“两天，一口气骑了300多公里。”

大一这年，孙领决定做点什么“让骑行这件事变得更美好。”作为一名资深骑行客，他对骑行路上手机没电带来的烦恼深有体会，“骑行到陌生的地方免不了需要打开GPS导航，手机电量就会消耗得特别快。但骑行路上，我们喜欢轻装上阵，随身带着几块充电宝实在不是一个好主意。”“能不能把充电座和自行车结合在一起？”孙领开始琢磨这个问题，并把这定为自己的创业方向。

## 招兵买马踏上创业路

确定了方向，孙领静下心来，仔细地写了一份创业方案，而后单枪匹马参加了InnoSpace（一家专注于互联网/移动互联网，超短期、细胞型项目的创业服务平台）主办的路演活动。

那时的他两手空空，没有钱，也没有一同创业的伙伴，只有一份新鲜出炉的方案。等了两个礼拜，都没有收到任何回复。一直到第三周，孙领等来了他的好运气，投资方主动联系他，愿意给他创业的“第一桶金”。

在孙领的团队里，大家都是“玩车的”，机缘巧合相聚在一起，因为热爱，才更专业，也更懂得坚持。

团队里，孙领这个CEO是最年轻的，甚至还有两位三十多岁的人分别负责运营总监和设计，“我能从他们身上学到许多东西，所以我更愿意和比我经验丰富的人合作。”

## “坏脾气”的强迫症患者

团队成员称孙领有“完美主义倾向”，目前准备投放市场的智能车把他们设计的第二代产品，在此之前，他们已经进行了两次大型调整，无数次小型优化。“有完美主义倾向，3D打印机打印出来的模型不满意就直接砸碎”。

渐渐地，合伙人们都习惯了孙领的“吹毛求疵”，咖啡店成为他们的第二个会议室和办公室，花一个下午坐在一起讨论优化设计已成为家常便饭，花几个小时和一颗螺丝钉“较劲儿”对他们而言也不再稀奇。“要逼自己创造漂亮的东西。将产品做到极致，构建软硬件生态圈是我们的目标。”孙领打开电脑颇为自豪地向我展示产品的照片和即将上线的App，这款全新的智能车把拥有流线型的身段，与自行车完美融合，外观很是讨喜。App界面的标志是孙领自己设计的——既像射击的靶子，又像一只啄木鸟，“也像我们这个团队，有着明确的目标和坚持不懈的尝试。”

选择休学去创业，孙领的身边不乏质疑声，但他很庆幸在这条路上也遇到许多“贵人”——无论做什么，父母永远支持他；同行的创业伙伴从未想过放弃；学校的老师魏栓成教授不仅利用专业优势为他出谋划策，更在他身处低谷、沮丧低落时特意从上海应用技术学院的奉贤校区驱车赶来徐汇给他鼓励和开导。

孙领在朋友圈里留下过这样一段话：“也许若干年后都会获得答案，所有不安、所有的焦虑与压力都会变成故事来讲，但至少现在，还是不得不忍受现在的状态，只是为了让自己有机会获得这些答案。”他努力追寻一个满意的答案，给自己，也给所有支持他的人。

陆佳慧（上海应用技术学院）

想做一个完美的智能车把

# 大一男孩休学去创业

