

「我们缺少「零到一」的颠覆式创新」



■创业者公共实训基地承载着年轻人的创业理想
本报记者 张龙 摄

本报记者 叶薇

风来了,“飞猪”难找

“都说站在风口,猪都能飞。现在风很大,会飞的猪在哪里?”起点创业营创始合伙人查立从 1999 年开始做天使投资,接触过成百上千个创业者。在他看来,大家投身创业的热情越来越高,比如 4 年前中国只有 20 个创业咖啡吧,现在可能 500 个都不止。十年前中国没有很多用新技术创业的公司,独立创业者和大学生都很少,而现在,大环境已有很大的改善。

但这其中也有“泡沫”。“一拥而上也不是件好事。某种意义上说,创业不是号召出来的,优秀的创业者和项目从来都难找,需要投资人花费很多精力去筛选辨别。”查立说。

有投资人跟记者开玩笑说,负责任的投资人把钱投出去,都是怀着嫁女儿的心,希望这个投资决定以及这笔钱,能寻个好婆家,跟着未来的老公(创业者)过好日子。但“好女愁嫁”的情况依然很普遍。

风来了,会飞的猪难找;有时候,风口也会看错。对创业投资来说,失败是常有的事。“北京奥运会时,投资圈很多人都判断到了 4G 电视的风口,很多钱砸进去了,基本都失败了。我 2000 年就投过跟 Facebook 类似的校园社交网络,但那时市场还不成熟,做不下去。对创业来说同理,有时候想法很好,可是做得太早,太前端,也不行。”

“无论创业者的基数有多大,是 100 个,还是 1 万个,成功者永远是凤毛麟角,大部分创业者不可避免成了炮灰。”实战派创业导师钱致远深有感触地说。

鼓励创业者快速试错

几年前,有家叫“饿了么”的大学生创业公司,在起点创业营借了两个工位,一周后换成一个小工作间,两周后换大房间,又过了两周,工作室不够用了。

“他们当时一天的业务量是二三千单,我问年底预计每天做多少单,他们说十万!我当时只能‘呵呵’,一看就是大学生初创公司拍脑袋的想法。”查立没想到,拍脑袋拍出了高速发展。“饿了么”当年年底完成日接单 10 万单的业务量,第二年日接单 50 万单。如今,它已成长为中国最大的餐饮 O2O 平台。

“创业需要虎狼之志。”查立毫不犹豫支持大学生创业。“诚信、能客观看待环境、简单直接解决用户需求、学习能力强,具备了这些能力,大学生创业完全没问题。对创业来说,没有永远的失败,每一次失败都是学习。我们要呵护草根创业者的这种‘虎胆’,但是发展也不能盲目。”

创新创业的氛围越来越浓,激发了一些有想法的年轻人抛弃稳定工作,投身创业大军。“现在的草根年轻创业者,更多是在商业创新上的尝试,比如挖掘到用户需求,解决市场的痛点。目前在移动互联网的创业项目绝大部分是这种,

从没有哪个时代,镁光灯如此关注创业者。不少年轻人梦想成为下一个马云、马化腾、李彦宏,丢掉“铁饭碗”,自立门户,感叹“创业遇到了最好的时代”。

上海正大力营造“大众创业、万众创新”的良好氛围,互联网+、创客、草根创新、众创空间……新词层出不穷,热力持续升温。

然而,现在市场上好项目比资金更稀缺;创业者不缺,缺的是优秀的创业团队。本报记者采访数名活跃在创投一线、重金在握的投资人,在他们眼里,真正的创新可能不是热点,而是冰点;真正的创业绝不只是靠灵光一现的奇思妙想。

但他们灵光一现想出来的‘点子’经常遭遇‘伪需求’。”

钱致远讲了一个例子,三个年轻人自筹 100 万元想创办一个儿童艺术教育领域的“大众点评”,把全上海所有艺术教育培训机构集纳到平台里,用户可评价、购买课程等,但钱烧掉一半了,交易量却做不上来。“最后变成一个导引类信息网站了,看似能帮助家长寻找优质培训机构,但实际上真正的需求并没有通过网络满足,项目只能以失败告终。”

“现在创业者越来越多,创业服务也要跟上。”钱致远认为,草根创业失败率高达 99%,初创阶段可以没有钱,没有资源,但不可以误判方向,错误定位用户需求。如何找到真需求、做好产品,如何做不花钱的营销推广,如何与巨头 PK、避免被模仿等,这些都是可以学习的。“我鼓励创业者快速试错,当初的创业想法在现实中都是会不断修正的。不要怕失败,但要减少失败的成本。”

创新要找市场“痛点”

近段时间,一本《从 0 到 1:开启商业与未来的秘密》一书受到业界追捧,而书的作者——美国硅谷著名创投教父彼得·蒂尔也走近人们的视野。这位被誉为硅谷的天使、投资界的思想家创办过 PayPal、帕兰提尔等公司,天使投资过 Facebook、Linkedin、SpaceX 等,围绕他形成的“PayPal 黑帮”成为硅谷知名的创投群体。

不少投资人接受采访时都提到了彼得·蒂尔。在查立看来,中国很缺乏从 0 到 1 的颠覆式创新。比如特斯拉创始人马斯克创办的 SpaceX,研制的火箭美国宇航局都要买。“我也看过一家做火箭的创业企业,没人敢投,因为国家政策法规不允许。我们为什么不能有人做火箭、做卫星、做能源呢?真正的创新是远离热点的,甚至可能一直处于冰点中。不管是创业者,还是投资者,敢在这方面尝试的都

太少。”

“这个圈子现在真的不差钱,大一大二的学生拍了一些短视频,点击率很高,估值就到了 100 万美元,但真正有技术创新价值的项目在‘泡沫’中被淹没了。很多创业项目一夜爆红后就没有声音了,对社会没有太大价值。”一位不愿具名的投资人说。

汉德资本合作人董事总经理王铮认为,在寻觅创业投资机会时,具有突破性的创新技术是第一要素,其次需考虑市场“痛点”。海外一些革命性的技术研发值得中国企业思考,正处于变革时期的中国正需要颠覆性的创新作为强大驱动力助推中国经济“弯道超车”。“真正科技含量高的创业项目在中国还是太少,这里面有教育、文化、体制等多方面的原因。”

查立认为,很多投资人都是地产、贸易、制造业起家的土豪,他们对高科技、互联网行业了解太少、研究太少,而赌一把逐利的心态很浓。

在美国的硅谷,天使投资人大多是那些高科技企业的创始人,由他们扶持的初创企业,创业成功率要高得多;而在中国,目前对高科技创业“有感觉”的土豪实在少得可怜。

“互联网+”上海更有作为

如今的网络巨头 BAT(百度、阿里、腾讯),没有一个诞生在上海。有人总结说,互联网时代,上海已全面落后。对这种说法,投资人却有不同的看法。

查立坦言,上海的创业成本确实比较高,但他认为,这里有来自全国各地的人才,创业活力将逐步释放。

“不是说政府去搞创业一条街,天使一条街就能鼓励创业了,真正的创业城市,政府不需要做什么,只需要放手不管就好。上海这座城市冷静,不盲目跟风,我认为很适合创业。”

“我在上海投了 5 个项目,有上门美甲、轻食外卖、手游等,目前看来交易量都挺可观,很有潜力。”梅花天使创投始合伙人吴世春说。

在“互联网+”概念的引导下,行业嫁接互联网成为创新的主要方向。投资人指出,“互联网+”容易获得突破的领域:一是行政垄断较少,市场化程度较高的领域,如零售业、餐饮、物流行业;二是供需发生转换,供大于求的领域,如房地产供求如果发生反转,也会加速互联网化;三是问题较多、老百姓不满意,信息化水平低的行业,如城市交通、医疗领域。

“最近已有明显的趋势,大量优秀的 O2O 项目诞生在上海。在互联网垂直应用领域,在和传统产业结合的领域,上海的创新创业很有机会。”钱致远认为,过去,对互联网人才的需求主要是会编程、写代码,而现在需要大量接地气的商业人才,这方面上海有很大优势。

“上海的机会在于它的服务能力和服务业。上海的携程、大众点评都做的是真正‘互联网+’的事儿。上海没有出淘宝,O2O 和互联网+是上海最好的机会。”