

互联网时代,百度阿里腾讯三足鼎立

巨头当道,草根创业者如何逆袭?

“如果‘BAT’(百度、阿里、腾讯)三大巨头做了跟你相同的业务,你该怎么办?”近日,100多家创业型企业参加“创新中国2013”暨“创新成就中国梦创业大赛”活动,来自贝塔斯曼、启明创投、联想之星、高原资本、红杉资本等多位投资专家组成评审团,与创业者面对面交流。来自全国各地的创业者怀揣新鲜创意,努力推销自我,直面投资人的“麻辣”提问。

今年上半年,互联网行业的大额并购热闹,其中包括阿里巴巴5.86亿美元入股新浪微博,同时增资UCweb成其最大股东;百度3.7亿美元并购PPS,19亿美元吞下91无线;这周,腾讯入股搜狗,投资4.48亿美元……

“BAT”频频出手,在令互联网及移动互联网行业受关注的同时,也让那些仍走在行业发展道路上的草根创业者倒吸了一口凉气。

找寻巨头盲点

红杉资本中国基金副总裁曹毅发现,互联网行业巨头对于那些有着好点子、好创意的行业初创企业的态度逐渐开始转变。“以前它们往往是直接照抄拷贝这些创意想法自己来做,但现在更多的是花钱去做外部并购。”据他分析,这背后的原因主要在于目前行业发展瞬息万变,在节奏加快、时间紧迫的情况下,这些巨头想要转身或是做得更大需要外部力量的推动,如果再从内部开始布局的话往往时间周期会拉长。“在互联网领域新一波成长为百亿美元规模的企业现在看来只有小米和360做到了,但这种机会真的不多了。”曹毅直言,“未来新机会的产生一定是建立在那些巨头没有关注到的点,踩到这些点并顺势而为就有可能成功。”

在高原资本董事总经理涂鸿川看来,虽然一些还未长大的企业随时会面临被巨头一捏就死的危险境地,但如果这个行业的创业者能发现一些别人忽略的细节,即使别人能在表面看到一些呈现的形态,但无法琢磨出其背后是怎么做成的,如果能有这样的能力就能把企业的生命延长并有机会做大。

腾讯产业共赢基金执行董事许良说,腾讯投资并没有特别明显的偏好,也不是只投能够对腾讯业务有补充的公司,对草根创业者来讲,最重要的还是要找到用户的真正需求点,做深下去,在0到1或者1到10的时候,潜在的巨头没有及时发现或者进来,就有长大的机会。

巨头的钱拿了烫手?

华威国际合伙人罗文倩提醒道,创业企业在考虑是否接受行业巨头的投资时,需要考虑究竟该在什么时间点,以怎样的方式来接受。“创业的这锅水烧到95℃,但就是没有办法烧开,这最后的高度就是站在巨人的肩膀上。”她认为,最快拥有高度的方法就是及时考虑所在的产业里谁是最合适的伙伴,哪个巨人的肩膀可以站,其次才是怎么合作的问题。

她举例,比如拿了阿里或是腾讯的投资,创业者必须知道自己的策略是什么。“要看到巨头企业的策略方向是什么,双方持续互动,彼此影响,如果只是被动地跟着,创业者到头来就会发现自己一直很被动。”罗文倩说。

联想之星执行董事、常务副总经理陆刚认为,创业者在公司的起步阶段首先认清创业方向,假如腾讯、阿里主攻方向跟他们类似,创业公司要考虑一下打不打得过;第二个问题是怎么共赢,公司很小的时候,他不建议去拿大公司的钱,“给你300万元的投资,大公司会把你的增值服务放在很重要的位置吗?”此外,他也提醒创业者,互联网也是江湖,小公司的话语权很弱小,什么时候站队,站在哪边,也值得慎重考虑。

想清楚趋势很重要

“作为草根创业者,现在的互联网创业难度在增大,单纯靠个人的一个主意已经很难成功了。”著名天使投资人蔡文胜直言,“由于产品更新速度太快,靠个人慢慢往前走已经没有机会了。”

对此,在创业之初想清楚要走的路在他看来就变得非常重要。蔡文胜的经验是,许多人创业或是投资,喜欢去想三五年以后整体市场和行业的格局,而在互联网时代,有很多东西都变得很快,想清楚趋势很重要。

“你现在要想三年后这市场上谁会是老大?比如说微信会比较重要,那如何利用微信来做你的东西就非常有意义了。这种做法在其他的行业也同样适用,比如做医疗,你应该想3年后医疗行业市场会如何分布,大概谁会跑在前头,你的企业在那里会占据什么样的地位。”他说,“想清楚这些会更有意义,而这种预估与判断还能调整创业者的整个创业结构。远比起在创业初期就空想着第一年、第二年、第三年能增长多少有意义得多。”

本报记者 叶薇

盲目“追星”不可取 技术创新依然耀眼

城 微观察

创新中国源自享誉美国的DEMO秀,是一个创业者展示项目的平台,经过筛选的选手,用6分钟展示项目,用3分钟时间接受台下投资人的提问和点评。从2006年开始,已举办7年,已成为中国规模最大的创新型技术、产品和商业模式的展示平台。截至2013年,创新中国已经帮助近八十家企业融资近两亿美元。

在本届创新中国展示平台上,可穿戴设备、在线金融、协同办公、移动健康、智能家居、时尚生活……让人眼花缭乱的行业应用和组合,代表移动互联网与互联网的一体化,以及移动互联网与更多传统行业的整合,“跨界”成为热词。

不少专家表示,这是一

个好的时代,给创业者提供了很多的选择和载体,但创业者群体出现了一批追星族,今天就追啥,明天热又追啥,尤其在互联网、移动互联网领域更明显,这种心态和做法十分不可取,且很容易失败。创业者要根据自己的产品、服务来定位,自己的脚穿多大的鞋应心中有数。

本次大赛中,有17个项目被评选为“创新之星”,记者发现,在创业项目中,不管各种炫目的概念炒得多热,拥有核心技术依然最受投资者青睐。

来自南京的一家创业企业获得了大赛第一名。他们的想法是,批量生产纳米墨水,打印机不仅可以将各种颜色的图案印在纸张、玻璃、陶瓷等各种材料上,而且100年内都不会褪色。

据了解,一般的喷墨打印机用的墨水是用油性材料,



容易褪色,而激光打印机使用碳粉,打印时会产生大量的PM2.5,造成空气污染。他们提取矿物中的无机颜料,制成12种颜色的纳米颗粒,并进行修饰处理,使其具备打印性能,不但具有抗氧化、抗紫外线的优点,而且不溶于水、油,没有任何污染。

评委评价说,纳米墨水的市场非常大,产品本身对产业具有颠覆性意义,它整个过程是节能环保的。

本报记者 叶薇

14岁中学生的创业梦——戴眼罩走入“盗梦空间”



本届“创新中国”登台创业者,最小的只有14岁,是来自北京的中学生朱忠旻。

1999年出生、刚考完中考的朱忠旻,折腾硬件已经有三年时间,在软硬件上的积累让不少专业人士都有些汗颜。

在展示中,朱忠旻和另外三个团队成员(一个大三、一个大四,还有一个刚刚工作)提出了他们的创业项目——一个能够控制梦境的眼罩Dream Swimmer。

通过传感器让眼罩能够区分人是否进入深度睡眠,通过温度调节,让人可

以梦到酷暑和寒冬,设置音乐闹钟,温柔的唤醒熟睡的人。

据了解,Dream Swimmer的原型是在一个普通的眼罩上加装LED灯、陶瓷振荡器以及蜂鸣器。每当使用者进入做梦的状态,眼罩就会在不唤醒使用者的前提下通过光、声、震动等方式提示使用者身在梦中。因此就能有意识地控制或改变自己的梦境,并且在醒来后,保留关于梦境的记忆。

有专家评价说,朱忠旻展示的是一种“创客”精神,这种精神与资历和学识无关,是一种坚守创新、持续实践、乐于分享并且追求美好生活的精神。

本报记者 叶薇

创投眼中的2013年创业关键词

并购

说起并购,百度19亿美元收购91无线的案例依旧为创投们津津乐道。高原资本的董事总经理涂鸿川认为,91满足了百度在移动端对平台的强烈需求,单对百度业务形成的抵补来说,19亿相当值得。

他表示,百度收购91中国开启了中国并购的新格局。创投专家认为,大公司拓展会挤压小公司的空间,但同时大公司的产生又为小公司搭载大船提供了发展机遇,所以,并购有两面性。不过,未来的趋势一定是融合。包括在应用技术、发展模式、互联网、物联网、大数

据等方面,融合的模式会越来越来增多、越来越明显。

可穿戴设备

红杉资本中国基金副总裁曹毅认为,不管是哪种趋势,可穿戴设备从单价、毛利到市场空间都将变更大。像智能手表这种小品类产品,对创业公司的要求比较高,但由于更专注和更早获得早期用户,所以只要创新足够,创业公司反而可能比小米、华为做的同类产品的成功难度要小一些。在可穿戴设备领域,创业者的机会很大。

APP

鼎晖投资高级合伙人陈文江认为,APP有机会,包括巨头谷歌、百度等都在思考这

个问题,但还有不明朗的地方。但作为用户角度来说,在手机上装载成百上千的应用是很麻烦的。而且APP被遗忘的速度很快。所以应用间的互融互通很可能成为趋势。

移动电商

移动商务、微博微信的发展给创业者提供了很多机会,移动电商肯定蓬勃发展,但探索有潜力的方向很难。对于闪购(限时抢购)市场火热的现状,高原资本董事总经理涂鸿川表示,或许只是暂时的。现在的电商更多是社交化电商,是买流量。由于流量被大的供应商卡着,除非你的用户对你的产品形成很强的黏性,或者你有很特色的产品,不然未来没那么乐观。

叶薇

