



# 三成创客爱“+”互联网,都成了吗

## 来看看这几个故事或许对你有所启发

时下最火的创业项目是什么?非“互联网+”莫属!据济南市大学生创业孵化中心管理处副处长杨延涛介绍,与“互联网+”有关的创业项目在创孵中心占到三分之一以上,是创客选择创业最多的领域。这么多人选择“互联网+”,他们都能成功吗?

专家说法

**“部分项目功能单一,随时可能死掉”**

济南市大学生创业孵化中心管理处副处长杨延涛表示,与“互联网+”有关的创业项目在创孵中心占到三分之一以上,是创客选择创业最多的领域。

杨延涛告诉记者,面对移动互联网时代需求的多样化,借助互联网这个工具,很多创客选择从生活服务方面的小切口入手,立足于需求,很快能够找到突破口,从而获得快速的发展。

杨延涛举例说,创孵中心内有一个APP项目,旨在帮助幼儿园与学生家长间建立更好的沟通渠道,它可以让家长随时了解孩子在幼儿园的一举一动,幼儿园则借助APP提供不仅限于校园内的服务,将育儿服务延伸到日常生活中。

“这个APP上市仅仅几个月的时间就赢得了很多用户,现在正在谈融资相关的事宜,发展速度惊人。”杨延涛说,这样快速发展的“互联网+”项目在创孵中心内并不鲜见。

“在快速发展的背后,有很多隐忧没有引起这些创业者的重视。”杨延涛说,这些涉及“互联网+”的项目目前还是呈现整体上升的趋势,但是存在格局相对较小、功能相对单一的问题,在实现了一定的功能性后,后续的延伸发展能力堪忧,项目往往不能连点成面,快速发展的背后也伴随着随时死掉的危险。 本报记者 李虎



王勇(图中站立者)在给客户演示智能宽带系统的应用。 本报记者 李虎 摄

本报记者 李虎  
实习生 郝小庆

## 2 只用10万元,就搭起一个网络平台

近日,滨州医学院毕业的吴昊与合伙人于光明一同成立了阳光阿姨母婴服务网络平台,以解决传统母婴行业中存在的痛点。

吴昊大学学的是护理学专业,在医院儿童重症监护室实习时发现,母婴服务市场上占主流的仍是作坊式的家政公司,乱象丛生。吴昊通过“互联网+”母婴服务,让更多的家庭享受到科学健康的育婴服务,改变了这一市场的现状。

“希望通过互联网平台给供需双方提供一个更加透

明的机制。”吴昊说,越来越多的“80后”成为母婴市场消费的主力,他们不会再像过去一样通过家政广告找月嫂,而是需要这种互联网的销售模式。

阳光阿姨为每个加盟会员设立了编号,同时建立诚信档案,还计划建立类似支付宝一类的第三方支付平台,让雇主来评价监督服务质量。育婴师都要严格筛选,提供科学的培训。

“没有资源没有人脉,有了互联网这个工具,给了我撬动母婴服务市场的可能。”吴昊说,成立一家母婴服务

公司,四五个讲师再加上房租等一些费用,没有20万元左右的资金根本做不起来。他和于光明将此前打工积累下来的5万元存款作为创业时搭建网络平台的启动资金,后来又申请到了5万元的YBC青年创业基金,用来支撑平台的运营。

如今,这个今年4月才上线运行的平台涉及胎教、母婴家政、月嫂、催乳师、月子会所以及育婴师等多个项目,已经有平台会员300多人,莱山、芝罘、龙口等地加盟商正在找吴昊寻求合作。

## 3 3D打印触网,近百企业尝鲜

对一心想在3D打印行业做出点名堂来的曾清竹来说,“互联网+”的去中心化和跨界性,让她找到了自己的发展方向。

“购买一台工业级的3D打印机少则几十万,多则几百万,一般一家3D打印店只能提供几种材质的打印,产品相对单一,价格也比较高。”曾清竹说,随着极客文化的逐渐流行以及一些学生、制造商建模需求的增长,低价格、多样化的3D打印产品将成为市场主流,在工业级的3D打印机价格居高不下

的情况下,“互联网+”3D打印使其成为实现的可能。

曾清竹搭建了一个名叫“追梦工厂”的网络平台,设计师或制造商只需将产品的三维设计图在这个网站上提交,网站就可以作为商家个性化定制的“工厂”,印制3D产品。网站接到订单之后才开始生产产品,根据订单数量来进行定制生产,一方面避免了批量生产的库存问题,另一方面,任何个人或者制造商只要有好的创意,就可以随时随地进行产品的建模或者生产。

曾清竹说,通过3D打印技术与互联网平台的结合,更大幅度地缩减了制造商生产模型产品时与服务商反复沟通和文件传输的环节,用户在这样的互联网3D打印平台,通过全程的自助操作即可完成一个产品模型的制作。

现在这个平台已经有十几家3D打印厂商入驻,能够支持树脂、塑料、尼龙、钛合金、不锈钢等十多种原材料。根据原材料的不同,订购产品之后通常半天至五天即可“出厂”,目前已有近百家制造企业在该平台实现过3D打印。

## 4 把医生直接“+”到患者身边

与“互联网+”的结合不仅使得3D打印这样的新兴行业发展提速,也使很多传统行业的创业者有了更大的开拓空间。

“目前,我国医疗机构年总诊疗人数已经达到76.5亿人次,‘互联网+医疗’的前景非常好。”山东诺安诺泰信息系统有限公司市场部总监尚鲁爽告诉记者。

诺安诺泰针对互联网市场,正在研发基于物联网技术的居民健康医疗服务平台,通过射频识别、红外感应、全球定位、激光扫描、数字传输等信息传感技术与健康检测设备相结合,依靠大数据、云计算和物联网等新兴技术实现集成创新平台。

尚鲁爽说,十几年前公司

的产品是直接面向医院,如今借势“互联网+”的风口,开始转向直接面向消费者,现在一部分类医疗临床服务的产品需求量大,类似好大夫在线这样的移动医疗产品前景看好,公司此前在这方面积累了丰富的资源,如今借助互联网这部分过去不好变现的资源可直接转化为产品,未来也将投入这个市场的竞争。

## 1 为找创业切口跑了半个中国

27岁的德州小伙王勇最近几日忙活得不可开交,为即将在一家大型社区内上线的智能宽带项目做着最后的测试。

王勇大学学的是计算机,2010年毕业后去了当地一家电力企业工作。工作几年后,他放弃了原本相对安逸的工作,和三个合伙人一同创业。

在选择以互联网为切入点创业前,王勇去深圳、广州、青岛等地区考察了不少城市智能WiFi项目。一番考察之后,王勇觉得,围绕“互联网+”创业,投入产出比较高,更适合他这样的“80后”年轻人。

一次偶然的的机会,王勇发现了小区宽带与日常消费的结合点。“一般10兆宽带价格是一年600元左右,我们只能以400元左右的价格提供给小区居民,通过宽带接口植入一个上网界面,小区居民通过这个界面上网。”王勇说,这个界面具备缴纳水电费和物业费、购买日用品以及提供家政服务等功能。他介绍,这个项目如果运营顺利,一个小区每年可以给公司带来100万元左右的纯收入。

王勇说,他此前工作所积累的资源多是有关电力行业的,这类传统行业创业门槛高,一开始投入少则几十万,多则上百万,项目的回款周期很长,而且现在多数项目的启动都需要垫资,所以他考虑一番后选择了放弃。他之所以最终选择了目前的创业项目,一个重要的原因就是,它的成本相对较低。

## “互联网+”火了连招生都翻番

本报潍坊9月6日讯(记者李涛)“去年电子商务招了两个班,今年普通班就招了四个班,互联网金融还单独招了一个班。”6日,在潍坊职业学院2015级新生入学报到的现场,记者了解到,受“互联网+”影响,电子商务专业受追捧。

6日上午10点,在潍坊职业学院滨海校区新生报到现场,校门口两侧道路排起了汽车长龙,前来报到的学生和家家长络绎不绝。在信息工程学院报到现场,来自菏泽曹县的大一新生张付阔称,他与四名同学一块儿选报了学校电子商务专业,理由是,他看好电子商务的发展前景,认为选择电子商务专业便于以后就业。

同样来自菏泽曹县的朱红凯也填报了该校的电子商务专业,据他称,“电子商务专业非常宽泛,上学期间我们就可以创业,在网上开店销售老家的特色农产品。”

“与互联网相关的专业,如信息类专业今年招生格外火爆,电子商务专业以往就是两个班级100人左右,今年招收普通班四个班222名学生,外加一个互联网金融班65人,招生数一下子达到287人。”潍坊职业学院信息工程学院党支部书记孙维富表示,电子商务专业招生如此火爆,与国家倡导的“互联网+”不无关系。“2013级110名学生还没毕业就被企业预订一空,现在很多企业都将发展方向瞄向互联网,电商人才比较紧缺。”

据了解,近年来,国内电商巨头阿里、京东与苏宁等纷纷宣布要把农村电商作为未来主要战略之一,不断与各地县政府签约,在县与村一级建服务站、代理点,寻找合作伙伴,角逐广大的农村市场。专家称,未来一段时间,电商人才会大受追捧。