



▲王硕功和“你说我办”创始团队成员大都是80后、90后。本报记者 孟敏 摄

# 中关村的那些创客们

有人说,如果有一天,中国人要写一部自己的硅谷创业史,一定是从北京中关村创业大街开始。对此,毕业于剑桥大学,就职于某国际投资机构的王鑫很赞同。

中关村创业大街就在海淀西大街,不足200米长,上午来得早的话,还没有进入喧哗与躁动,你还可以怀想一下,这里曾经是中国最大的图书批发市场之一——海淀图书城的坐落地。静默时,这里就像一条休闲街,布满了大大小小的咖啡馆。

很快,9点后,来自全国的创业者就塞满了这些咖啡馆,他们将带来更多更具盈利能力的创业公司。2014年,大约有200个团队在这条街上拿到了接近10亿元人民币的投资。如果按照投资人占股20%的惯例,仅去年一年,在这条街上,新成立的科技公司估值就达到50亿人民币。

2015年两会期间,这条街再次爆满,路演、创业咖啡沙龙、校友创投论坛……穿梭往来的多数身影是“创客”,其中就有“你说我办”创始人王硕功。

不要小看王硕功融入的这个群体,今年他们首次进入了政府工作报告。在他们看来,互联网带来的创富能力是被低估的,未来的财富爆炸绕不开互联网。

“现在,‘大众创业,万众创新’上升为国家战略,不管是小而美的科技公司,还是专才精的互联网企业,都将迎来‘扶上马,送一程’的黄金时代。”王鑫的双眼始终盯着中关村创业大街南门西侧的电子液晶屏,似乎这里写满了中国硅谷的未来。

## 中关村创客集体“浇冰”

王鑫眼中的电子液晶屏,从上午7点开始,每隔20分钟,就播放一遍创业大街上知名创业家和最新融资情况,直到晚上8点。据说这块电子液晶屏已经播放了300位创富成功的创客和202家融资成功的公司。

就像微笑接力一样,中关村流行创业接力。所有这些创富传奇,都汇集成为一种力量,激励中关村的创客们:人还是要有梦想的,万一实现了呢。

其实,创客们毫不掩饰自己的野心。当被点名参加“ALS冰桶挑战赛”成为中国创投界一种身份的象征时,去年8月21日前后,这些没人点名的创业者们在中关村创业大街集体“浇冰”,人数超过百人。

如今,创业大街涌入了400多个创业团队,其中漂洋过海来的淘金者有60多个。一个多世纪前,美国曾迎来一个淘金者的黄金时代,海员弃船于圣弗朗西斯科湾,士兵走出营房,工人丢掉工具,农民放弃土地,甚至连传教士也告别布道所,纷纷涌向萨克拉门托,边在金矿里徒手搜寻,边等待幸运之神降临。

历史的瞬间总是出奇相似,2014年移动互联网大发展,引领中国创客进入了互联网淘金的黄金时代。县城淘宝村涌现,

李克强这位“创业总理”最推崇诺贝尔经济学家埃德蒙·菲尔普斯的思想,当号召“大众创业,万众创新”的鼓点响起时,最新的政府工作报告中也正式推出“互联网+”行动计划。

整个国家的布局,蕴含了民众可以掌握的力量。洞悉风向的勇者们带着新技术、欲望、想象力和勇气杀入各个行业,随着中国的创业大潮起伏。

如今,只需200步就能走到头的中关村创业大街,正处在2015年中国创业潮的风暴眼。这条大街上的所有元素都与互联网息息相关。创业大街上大大小小的咖啡厅,是这个创业生态圈的最底层,这里充满了各式经历的屌丝创业者。让我们听听他们的故事吧。

本报记者 孟敏  
实习生 于广芝

城市的创业大学冒出,高校纷纷允许学生休学创业,企业的员工悄悄做起微商,所有人都试图加入创业的洪流中。

中国互联网的“中心”——北京,这个甩开魔都上海七条街的古老都市,正是这次洪流中的中心。

带着这种创业激情,3月11日,“你说我办”参加了中关村的一分钟路演,五个人一组,轮流讲述自己的项目,下面坐着几十个投资人,举牌支持表示投资人对项目感兴趣,举牌拍砖表示投资人对项目无感。

16日,“你说我办”创始人王硕功又参加了北京科技大学的公开演讲,题目是《改变和机遇并存的互联网时代》。他在宣传海报上写着,“业内领先的C2C生活服

务平台,让天下没有浪费掉的时间”。

海报中间,王硕功用一个圆圈凸显为学生族办的事:买午饭、代占座、交电费、修电脑、代排队。他致力于把这款App打造成360度无死角的“暖男”,你说一句感冒了,就有人出现在门口帮你去买药排队买午饭。

## 寻找痛点,让投资人转身

“你是否有过这样的时刻?想喝一杯咖啡,但咖啡馆太远懒得去;每月水电气费没时间去缴纳,次次被贴在小区电梯里的催缴单上;80后年轻爸妈接送孩子上下学早走会儿,常常要看领导脸色……”这些生活中的痛点,让1983年的王硕功深有感触。

王硕功越来越感受到,随着现代生活节奏的加快和工作压力加大,生活的空闲时间逐渐趋于碎片化。如何高效利用碎片化时间,让有钱没闲和有闲没钱的资源获得整合,成了一个有意思的事。

于是,王硕功创办了“你说我办”,围绕大商圈白领人群,以跑腿服务作为切入点。在这个App平台上可注册为需求者和服务器双重身份,初期为消费者提供全方位的跑腿服务,服务内容包括代买咖啡、代买服务、维修服务、送取服务、排队服务、费用代交等六项服务内容。“刚开始连家政服务都包了,后来不断修正,市场定位更加明确了。”王硕功演示了一下,通过语音或文字直接发送需求代送文件,然后会被多个服务器抢单,最后由需求者选择接单并议价。需求者通过信用体系,对服务器的服务质量和信誉度进行选择。

“给年轻人多一个选择。”王硕功说,这个平台在某种程度上类似“e代驾”,改变了给代驾多少钱,取决于当天喝了多少酒的局面,今后随着技术升级,服务可以标准化。他的创始团队均来自腾讯,58、盛大等知名的大型互联网公司,这方面有着先天优势。创始人兼CEO王硕功给投资者的印象也算靠谱,取得清华大学新闻与传播学院硕士学位、长江商学院EMBA学位,现就读于瑞士IMD商学院。

这可以算是王硕功的第三次创业了。2004年开始,靠北京的表哥进货,他人在澳洲读大学时,就把金五星大批发市场的电子产品运到澳洲,连续三年在eBay上做电商生意。2011年,他成为帮邦天下投资股份有限公司的创始人,在淘宝、京东代运营数码电子产品,营业额达到3个亿。

但在手机客户端兴起之时,王硕功又找到了一个痛点,基于个体之间的C2C服务众包模式,而先前所出现的众包平台多为B2B或者B2C模式,以商家为需求端,主要还是为企业服务,满足企业需求,已经是红海,把消费对象定位在普通消费者之间,优化整合民间资源,则是一片蓝海。

王硕功注意到,日前,英国有一家汽修业众包网站“谁能修好我的车”获得巨额融资,目前其注册的汽修机械师已经接

近5000人,而且有小修理厂在利用平台。于是,王硕功在自己的App上也设置了“维修服务”项目。

在王鑫看来,C2C只是平台预设的受众定位。但如果发展好了,同样会有企业使用平台,也成为B2C甚至C2B渠道。谁能有效突破规模瓶颈,便能在“风口”上飞起来。王硕功找到的这个痛点,已经进入了融资天使轮,需要尽快扩大规模。用户群规模不仅决定了发展走势,也影响着服务效率和质量。

## MFA(艺术硕士)

### 替代了头脑一流的MBA

王硕功将与知名网站合作开拓入口引流,来扩大规模。同时,他的衣服从上到下,从里到外都印着二维码和公司logo。一听到“滴”的一声,有人扫码,他心里就会雀跃一下。

对此,王鑫很认可,毕竟用户规模才是立足之本。有的放矢烧钱,以资金换取时间和份额效果十分明显,尤其在可以“跑马圈地”的阶段。

王鑫很欣赏美图创始人吴欣鸿,去年美图营收达到6亿元,不仅是来自美图秀秀和美颜相机本身,还有资本进入后扩展的美图手机业务。

吴欣鸿评价自己是一个“闷骚的伪创客”,他是绘画特长生,很懂女性的审美,其产品团队不断调整滤镜的参数,达到看上去没P过,但更好看的效果。同时,他也幸运地搭上了智能手机大潮,让用户更方便地使用美图分享照片,从而打造了美图爆款,自然成了手机必备品。

但王鑫看好吴欣鸿的原因,还是他从来不会不懂装懂,而是让专业的人做专业的事。扩展美图手机业务,他请来索尼爱立信的中国区主管卢健生负责。同时,硅谷的办公室也在准备中,吴欣鸿会始终保持对前沿的敏感性。为了让爆红的美拍一直吸引年轻用户,他每年招很多应届生,现在公司员工平均年龄在24岁左右。他最怕的是,有朝一日自以为很懂用户,其实已经不懂了。

“未来的生活可能你从未理解,也从未看见,这真的需要想象力。”另一个同样在中关村寻找理想团队和投资人的创业者汪临风说。

还有一个没被注意到的未来趋势,麦肯锡这个全球最大的企业咨询公司注意到了。上世纪90年代,六七成员工是MBA,2003年降到了四成,如今12年过去了,这一比例还在不断下降。MFA(艺术硕士)填补了头脑一流的MBA。正如苹果不是靠程序员和工程师强大起来的,而是靠理念;小米不是靠雄厚的产品工厂,而是靠粉丝营销,靠情商来运作,这都印证了创意的日益重要性。

相关报道详见B02版