

CONTENTS 目录

www.hznet.com.cn | 2015 年 第 2 期 总第 212 期



资讯 Information

- 03 发明创造
- 04 国际前沿
- 05 国内动态

3月26日至27日,由科技部副部长曹健林带队的部际联合调研组来杭,就杭州争创国家自主创新示范区工作开展调研。杭州市委副书记、市长张鸿铭,杭州市副市长张耕,浙江省科技厅党组书记、厅长周国辉等陪同考察。调研组先后考察了杭州高新区智慧E谷展厅、高新区众创空间(贝壳社)、浙江大学、余杭梦想小镇等单位。

封面聚焦 Cover Focusing

- 06 众创时代到来,杭州准备好了吗?
- 10 2014 杭州互联网创业热度报告

徐 伟

政策发布 Policy Issued

- 12 国务院办公厅关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见

CONTENTS 目录

www.hznet.com.cn | 2015 年 第 2 期 总第 212 期



杭州争创国家自主创新示范区工作座谈会。

潮流杭州 HZ Trends

- 14 2015 杭州创业指南** 杨 轩
- 19 定制最贴心的创业服务——创业定制**
- 22 搭建项目与资本的沟通之桥——六和桥**
- 24 助力创业者跑上“高速公路”——资本汇**
- 26 为新媒体创业造梦——传媒梦工场**
- 28 互联网时代的创业服务——金服会** 洪 加
- 30 让融资像逛超市一样简单——搜钱网**
- 32 “拍砖”砸出来的创业火花——三创汇**
- 33 让创业和投资更富效率——投哪儿**
- 34 让创新创业“快乐”起来——乐创会** 童文洁
- 38 让医健创业更好玩——贝壳社**
- 40 做好企业成长生态系统中的交流平台——浙大科技园 UU 咖啡**
- 42 做训练营,不做温室——罗汉创学院**
- 44 对接大创 谷溪互动——湾西加速器**
- 46 为杭州创新创业呐喊——TechDaily**
- 48 让创新得到赞赏——B 座 12 楼**
- 50 “云”上的平台——希恩孵化园 - 阿里百川项目基地**
- 52 “互联网 +”全要素众创孵化平台——腾讯创业基地(杭州)**
- 54 “苗圃 + 孵化 + 加速”打造创业生态圈——楼友会**
- 56 “轻孵化”让创业更灵活——青创迭代创空间**
- 58 用服务营造创新软实力——互联网金融大厦** 周芳芳
- 60 开放、共享与智慧——尚坤众创空间** 徐意娟
- 62 创业筋斗云 梦想及时雨——云咖啡**
- 64 做与众不同的服务——紫牛公社** 周 杰



双月刊

主管单位 / 杭州市科学技术委员会
主办单位 / 杭州市科技信息研究院
协办单位 / 杭州科技信息公司
编辑出版 / 《杭州科技》编辑部

出版日期 / 2015 年 4 月
创刊年份 / 1970 年(1991 年公开)
地址 / 杭州市惠兴路 2 号
邮编 / 310001
电话 / 0571-87024645 87025382
传真 / 0571-87024645 87021663
主编 / 沈悦林
编辑部主任 / 龚 勤
责任编辑 / 严晨安
美工 / 王玛瑛
电子邮件 / hk@hznet.com.cn
印刷 / 杭州恒力通印务有限公司
地址 / 杭州市登云路庆隆横街 28 号
中国标准刊号: ISSN 1004-2652
CN 33-1152/N
广告许可 / 3301004000087
定价 / 8.00 元

编辑委员会

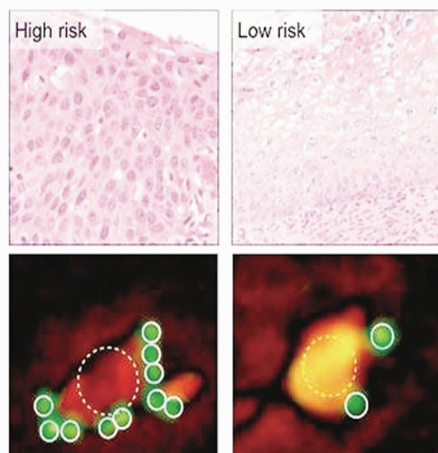
顾问: 张 耕
主任: 阳作军
副主任: 楼健人 周 军 毛国锋 寿伟义
丁永刚 周坚钢 徐 植 徐智伟
林 晔 沈悦林
编委: (按姓氏笔划)
马伟忠 王 瑛 王志强 王奕鑫
包东根 卢 江 毕建华 陈 泳
林 霄 杨 军 杨俊和 周 皓
郑百成 郑云良 赵新华 项永忠
姚建明 姚寿坤 高锦耀 徐长明
谢建英 章正平

本刊已被《中国学术期刊网络出版总库》及 CNKI 系列数据库、万方数据库、维普数据库等收录, 作者文章著作权使用权费与本刊稿酬一次性给付。如作者不同意文章被数据库收录, 请在来稿时向本刊声明。

发明创造

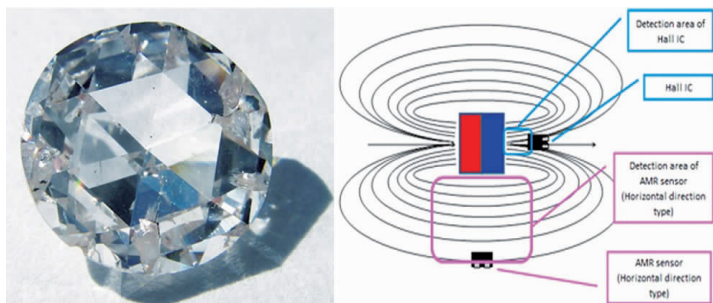
智能手机能帮助诊断癌症

美国麻省总医院研究人员开发出一种新的诊断平台,即数字衍射诊断系统(D3),能利用智能手机对肿瘤及其他疾病做出快速、精确的分子诊断,为缺乏先进医疗技术的地区带来帮助。该论文在线发表在美国《国家科学院院刊》上。



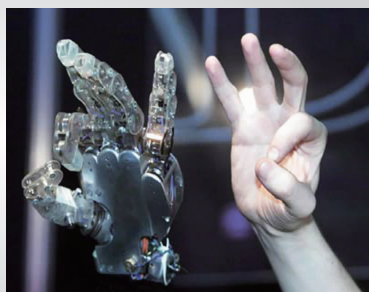
人造钻石磁场探测器

美国麻省理工大学研究人员利用人造钻石中的瑕疵开发出新一代超灵敏磁场探测器,效率达到上一代探测器的近千倍。这将为医疗领域、材料成像、走私检查甚至地质勘探带来微型化的电池充电设备。



“智能肌肉”让人造手更灵敏

德国萨尔兰大学的科研小组近日制造出一种装备了形状记忆合金“肌肉”的人造手,它比目前已有的人造手更加灵活轻盈。手上的“肌肉纤维”由成束的超细镍钛合金丝组成,能绷紧、能弯曲,让人造手能执行更为精确的指令。

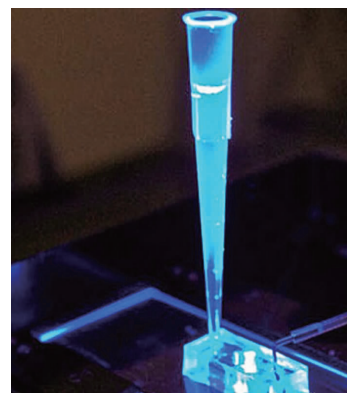


干细胞首次被诱导发育成三维迷你肺

美国科学家首次成功诱导干细胞发育成人体肺部类器官——三维迷你肺,虽然它们缺乏人体肺部的几个关键组件,如在呼吸过程中对气体交换至关重要的血管等,但它能模拟真实组织的反应,有助于科学家们研究肺部疾病并找到新疗法。

“心脏芯片”帮助筛选药物

美国加州大学伯克利分校生物工程师正在开发一种先进的“心脏芯片”(heart-on-a-chip)。研发人员称,这种器官芯片最终将取代动物用于筛选安全有效的药物。相关论文发表在近日的《科学报告》杂志上。



国际前沿

IBM 将投巨资发展物联网

美国 IBM 公司将在 4 年内投资 30 亿美元建立物联网业务部门。未来,IBM 将打造物联网云开放平台,推出数据分析服务,并在硬件、数据、解决方案等各个相关领域与企业广泛合作,建立物联网生态系统。

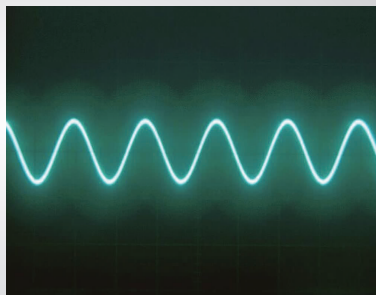


调控植物光合作用新“开关”被发现

美国密歇根州立大学的研究人员发现了一个调控植物光合作用的新“开关”,即植物有一种叫过氧化氢的物质,是激活一条光合路径的信号。新发现将有助于提高作物和生物燃料的产量。

光电转化可在 50 飞秒内完成

西班牙和美国科学家合作研制出一种基于石墨烯的光电探测器转化仪,它能在不到 50 飞秒(1 秒的一千万亿分之一)的时间内将光转化为电信号,几乎接近光电转化速度的极限,将大力助推多个领域的发展。该论文发表在《自然·纳米技术》杂志上。



混合水藻“吃”进污水“吐”出油

莱斯大学的科学家们发现一种混合水藻能够以城市污水为原料生产生物燃料,这些藻不但极易成活,而且还能有效去除城市废水中 90% 以上的硝酸盐和 50% 以上的磷。研究成果发表在学术期刊《藻类》上。



石墨烯让基因测序更快更准更便宜

澳大利亚墨尔本大学的科学家日前借助石墨烯,开发出了一种新的 DNA 测序技术。与目前普通测序技术相比,新技术可大幅提高测序的速度、工作量、可靠性和准确性,同时也有望让测序成本更加低廉。

国内动态



我国成功研制 6 英寸碳化硅单晶衬底

近日，中国科学院物理研究所北京凝聚态物理国家实验室(筹)先进材料与结构分析实验室团队人员与北京天科合达蓝光半导体有限公司合作，成功研制出了 6 英寸碳化硅 (SiC) 单晶衬底。碳化硅属于第三代半导体材料，是制造高亮度 LED、电力电子功率器件以及射频微波器件的理想衬底。

抗菌不锈钢工业化试产成功

由中科院金属研究所杨柯研究员带领的研究团队与中科普金、太钢集团合作，日前成功地生产出 40 吨级规模的 304 型含铜抗菌不锈钢板材，标志着我国已具备大规模推广并应用抗菌不锈钢材料的能力。



超级电容储能式公交车 30 秒内充满电

4 月 16 日，世界首款超级电容现代无轨储能式电车在宁波亮相：只要充电 30 秒，20 吨重、12 米长的大型公交车能持续行驶 5 公里以上。这种超级电容主要由高性能碳材料构成，可反复充放电 100 万次以上，使用寿命长达 12 年。

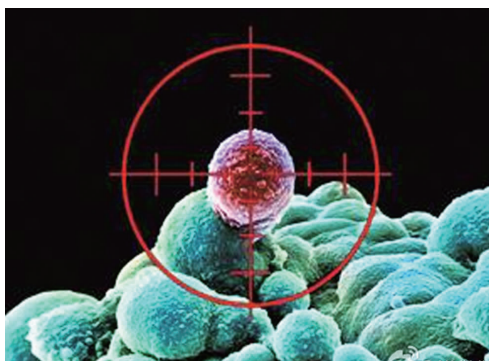


液氧煤基航天煤油火箭发动机热试车成功

用高效、低毒的液氧 + 煤油替代常规的肼类燃料，是世界航天推进技术的发展趋势。4 月 12 日，世界首次采用液氧煤基航天煤油的火箭发动机整机热试车，在中国航天科技集团六院的试验区取得圆满成功，为我国航天燃料新增了战略性供给。



中科大研究揭示肿瘤细胞氨基酸代谢异常新机制



新研究发现，在营养匮乏条件下，癌基因 cMyc 诱发的丝氨酸（哺乳动物体内的非必需氨基酸）生物合成途径的激活对于癌症的发生发展起着至关重要的作用，这为临床肝癌的诊断及治疗提供了新的潜在靶点。

众创时代到来， 杭州准备好了吗？

□ 本刊编辑部

“我想叩问滨江：能否与南山、北村一起打造中国的‘创新硅谷’？”4月10日，浙江省科技厅厅长周国辉在首届众创滨江发展论坛上的主题演讲，勾勒出台下无数创业者的梦想。论坛上，由高新区（滨江）党外知识分子联谊会牵头组织的10亿元众创基金打响了杭州“众创时代”的第一炮。

众创空间：政府的原创词

2015年农历开年不久，“众创空间”突然就像“烘番薯”一样成为了炙手可热的名词，从国家到地方，从领导到基层，都开始关心与讨论起来。

4月8日，英特尔全球CEO科再奇在英特尔信息技术峰会（IDF2015）上宣布，首个“英特尔众创空间加速器”计划在中国正式启动。英特尔将投资1.2亿元实施这一计划。未来英特尔将通过建立联合众创空间、线上创新中心，以及创投与产业孵化“三级推进”模式，从创想到创客、从创新到创业提供全程输出。计划在2015年内设立8家“联合众创空间”。

从此，国外巨头也将“手”伸向了中国市场的“众创空间”。

“众创空间”是什么？什么使“众创空间”一夜大噪四方？

讲到“众创空间”的概念首先要从“创客”讲起。“创客”翻译自英文“Maker”，也可以翻译成“制造者”。无论是鼓弄电动机，或是裁剪烂布条，还是拼接塑料片，只要是在实现自己脑子里的创意，就算“创客”。一

开始，很多“创客”只为实现兴趣，不图盈利。

一帮“创客”汇聚在一起成了“创客空间”，也是创客们的交流中心。早在前几年，国外Hackspace、TechShop、Fab Lab、Makerspace等各种类似形式的创客空间就已经逐步形成，对科技创新产生了深刻的影响。国内也产生了类似空间，如北京创客空间、上海新车间、深圳柴火空间、杭州西湖创客汇等，大小和背景各不相同。综合来看，“创客空间”=“车间+艺术工作坊+实验室”，发扬了美国科技人的“车库传统”，有人称它象征了“美国制造的大众文艺复兴”。

2015年1月，李克强总理来到深圳柴火创客空间，参观创客们的创意产品，一句“我再为你们添把柴”让小众化的创客空间走入大众视野。

中央文件第一次出现“众创空间”是在2015年1月的国务院常务会议上。1月28日，李克强总理在国务院常务会议上首次提出“众创空间”概念，在创客空间、创新工厂等孵化模式的基础上，大力发展市场化、专业化、集成化、网络化的“众创空间”，实现创新与创业、线上与线下、孵化与投资相结合，为小微创新创业成长和个人创业提供低成本、便利化、全要素的开放式综合服务平台。2月，科技部发文指出，以构建“众创空间”为载体，有效整合资源，集成落实政策，打造新常态下经济发展新引擎。紧接着，3月11日，在国务院办公厅的一纸文件中，中央为扶持大众创业送上“大红包”，提出推进大众创

新创业的八个重点任务,又称“国八条”。当中,“众创空间”的概念再次被提到。文件要求,加快构建众创空间。到2020年,形成一批有效满足大众创新创业需求、具有较强专业化服务能力的众创空间等新型创业服务平台。

至此,在中国政府的推动和鼓励下,“众创空间”遍地开花,“大众创新、万众创业”成为中国草根阶层的口号。

另类孵化: 开放式的创业生态系统

对“创客”们来说,创新是一种兴趣、一种生活习惯,对创业者来说,创新能让昨天的幻想成为今天的现实。“创客”是可以改变未来的一群人,因创客而生的“众创空间”则是未来创新的最佳平台。

“众创空间”是什么样的?

很多人以为“众创空间”和孵化器差不多,但事实上,它们并不完全一样。4月,杭州市创业投资服务中心在金溪山庄召开了众创空间座谈会,来自资本汇、乐创会、微链、楼友会等10多家众创空间的创始人汇聚一堂,作了各自的经验介绍。相对于孵化器的固定场所、固定孵化、加速模式,“众创空间”显得更加灵活和多样。模式以创新与创业、线上与线下、孵化与投资相结合,主要为小微创新企业成长和个人创业提供低成本、便利化、全要素的开放式综合服务平台。从各种众创空间的发展来看,每

家的形式多样,侧重点又有所不同。有偏重于投资促进的,如资本汇、搜钱网等;偏重于媒体延伸的,如B座12楼和Techdaily等;偏重于创客孵化的,如楼友会、青创迭代空间等;偏重于专业服务的,如腾讯创业基地(杭州);偏重于培训辅导的,如乐创汇、贝壳社等。总的来说,“众创空间”是在各类新型孵化器的基础上,打造一个开放式的创业生态系统。这种创新的交流模式既能集聚众力,又能使创业成本大大降低,真正是“众创空间”的现实价值。

杭州的基础:天时地利人和

“杭州在哪里?上海的后花园”。以往国外友人问起,杭州总是要和上海联系在一起。自从阿里巴巴在美国的成功上市,杭州在全球的影响力和知名度已完全不同。“杭州在哪里?阿里巴巴所在的城市”。官方的回答,了解的微笑,给了杭州一个更好的名号,一个打造中国“硅谷”的契机。

阿里巴巴的上市不仅催生了众多杭州百万富翁,也使杭州的创业热情空前高涨。阿里系、浙大系、天网系、快的系的领头创业,掀起了杭州的创业热潮。梦想小镇、云栖小镇、玉泉山南基金小镇、云谷、西溪谷、传感谷“三镇三谷”的布局,给了无数创业者成长的温室。

杭州作为创业之都与北京深圳相比,虽不及北京最具创新资源禀赋,也不及深圳是资本竞相追逐的宠儿,但杭州众创空间的数量、活跃度、创新力已经走在了北京、深圳的前面。这源于杭州自身独特的优势。一是环境优美,世界遗产西湖吸引着无数创业者落户。二是电商汇聚,阿里系的诞生,给杭州的创客贴上了厚厚的“互联网”标签;三是创业名校,浙江大学是一所毕业生创业率全国居首的高校;四是资本火热,杭州有大量的民间资本和相对开放的生态体系。五是政策宽融,政府的热情和支持,为创业者提供了宽松的创业空间。





天时、地利、人和,使得杭州成为最适合众创空间发展的城市。

杭州的准备: 打造中国的未来“硅谷”

在创客们的努力下,杭州进入了众创时代,迎来了“大众创业万众创新”的黄金时期,创业创新氛围越来越浓厚。但杭州要成为中国的“硅谷”,必须要付出更多努力。

3月28日,浙江省委副书记、省长李强在“梦想小镇”开园时说,要吸一吸创业创新最前沿的新鲜空气,特别强调要“打造更有活力的创业创新生态系统。”

面对众创时代的到来,杭州市政府应该做些什么?杭州资深媒体人吴幼祥认为,一定要从顶层设计、底层入手,要营造鼓励创业、宽容失败的“创业文化”,要出台扶持政策、整合各种资源,提升“创业环境”,要呵护、吸引、汇聚各类“创业人才”,打造一

个完整的创业生态系统。

“希望政府进行适量支持,不要无限制地鼓励创业”,微链联合创始人周侃奇道破了大家的心声。之前由于政府的过早介入,许多财政资金曾被直接投向政府主导的孵化器。带有强烈行政色彩的财政资金配置模式,限制、甚至破坏了资金对于新兴产业的扶持效果,导致一些孵化器脱离了正常的发展轨道。古代拔苗助长的故事,已经不再适用于众创时代。

如今,不管是哪种支持,最重要的一点是政府应该明确企业和创业者才是科技创新的主体,政府其中的作用只是做好服务,为“大众创业”添砖加瓦。我们认为,首先,应该给众创空间来个界定,明确什么算众创空间。其次,要从创客和众创空间的需求出发,加大政策的支持。比如,针对“众创空间”等新型孵化机构集中办公等特点,简化登记手续,为创业企业工商注册提供便利。支持有条件的地方对“众创空间”的房租、宽带网

络、公共软件等给予适当补贴,或通过盘活闲置厂房等资源提供成本较低的场所。对众创空间支持时,不要直接资金补助,而是要发挥政府创投引导基金和财税政策的作用,对种子期、初创期科技型中小企业给予支持,培育发展天使投资。再次,要营造公平竞争的创业环境,开展众创空间的媒体宣传,创客的创业故事报道,形成鼓励创新创业的工作合力。只有做好了这些,才能促使大众创业、万众创新维持活力,使之成为创新驱动的新动力。

最后,引用科技部副部长曹健林的话:“发展众创空间不是大兴土木搞新建设,而是要在研究创客空间、创新工场等孵化模式的基础上,坚持政府引导和市场主导,利用国家自主创新示范区、高新区和高校院所的有利条件,不断优化现有创业服务机构的服务业态和运营机制,发挥创新创业政策‘互联互通’系统有效性,构建面向人人的创业平台。”■

2014 杭州互联网创业热度报告

□ 徐 伟 TechDaily 主笔

对于 2014 年的杭州互联网来说，创业是最热的关键词，没有之一。

如果说此前的创业在杭州还只是星星之火，那么在 2014 年，则已经开始燎原。这一年，在杭州的西湖区、余杭区和滨江区，大大小小的孵化器开始为人知晓，形形色色的创业沙龙也逐渐兴盛。在杭州，参加互联网创业活动已经变得越来越稀松平常。

而最为显著的变化则来自于资本方。2014 年，经纬中国开始加强投资力量并且常驻杭州，老牌投资机构红杉开始在杭州开启第一场品牌宣讲。更大的动作来自迭代资本、B12 粒子基金、天使湾等杭州本土的投资机构，他们正通过孵化器和创业 Demo 在搅动杭州互联网创业氛围。

那么，2014 年的杭州互联网到底发生了什么？杭州互联网创业到底有多热？我们就从资本数据层面给出一份答案。

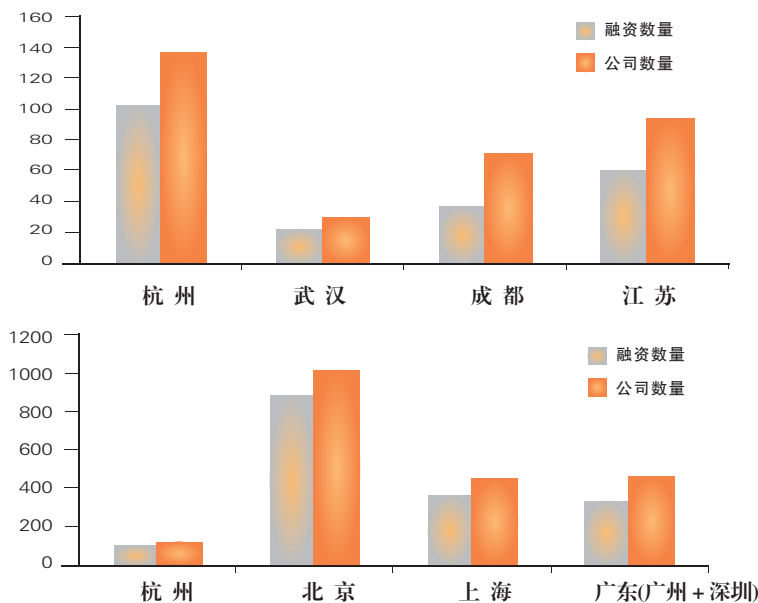
有多热？第五城市

从 2014 年的融资数量上看，杭州在新一线城市中位居首位；而从新增公司的数量上看，同样如此。



浙江省委书记、省人大常委会主任夏宝龙视察众创空间

相比“北上广深”来说，杭州的互联网创业公司数量就弱了许多。无论是从融资数量还是公司数量上说，都远低于北京。（见图）



哪些热? 零售与金融

杭州的创业氛围有一个特点:务实。务实的背后,其实创业者是对于商业本身的追求,而资本的走向也验证了这个特点。

在 2014 年的杭州,资本青睐的杭州公司主要分布在在线零售(导购+平台)、互动娱乐、金融服务、出行服务(交通、汽车、旅游酒店)、智能硬件和教育健康 5 个行业。

由于阿里巴巴的关系,杭州创业企业中的“阿里味道”是挥之不去的。在 2014 年杭州的融资事件中,有超过两成都是与在线零售产业相关。其中,蘑菇街、米折网、淘粉吧的融资金额都在亿元级别。

同样,互动娱乐产业也是杭州互

联网创业的一大特色。2014 年 9158 上市让这个领域也成为创业者的热门选项,而声名鹊起的 KK 唱响、多听都是来自杭州的创业项目。

除此之外,杭州在金融领域也拥有强大的创业阵容:挖财、51 信用卡、铜板街、盈盈理财、仁仁分期、同盾科技等项目都在杭州。

对比来看,北京的投融资重点在于互动娱乐产业,上海则是生活服务业,深圳是智能硬件产业。

为何热? 暗潮涌动

如果单论融资数量、创业公司的数量以及增速,我们很难从公开的数据直接找出杭州之所以成为不少投资机构和创业者看好的原因。当然,这并不妨碍我们从细节去挖掘背后

的因素。

在杭州创业企业 2014 年的融资中,我们整理了两个数据,一个是处于 A 轮及以后轮次融资事件在总融资事件中的占比,另一个是 B 轮及以后轮次融资事件在总融资事件中的占比。因为各地媒体发展程度不同,抛去不容易被媒体曝光的种子天使阶段的初创企业,可以认为以这两个数字衡量是一个较为公允的方式。

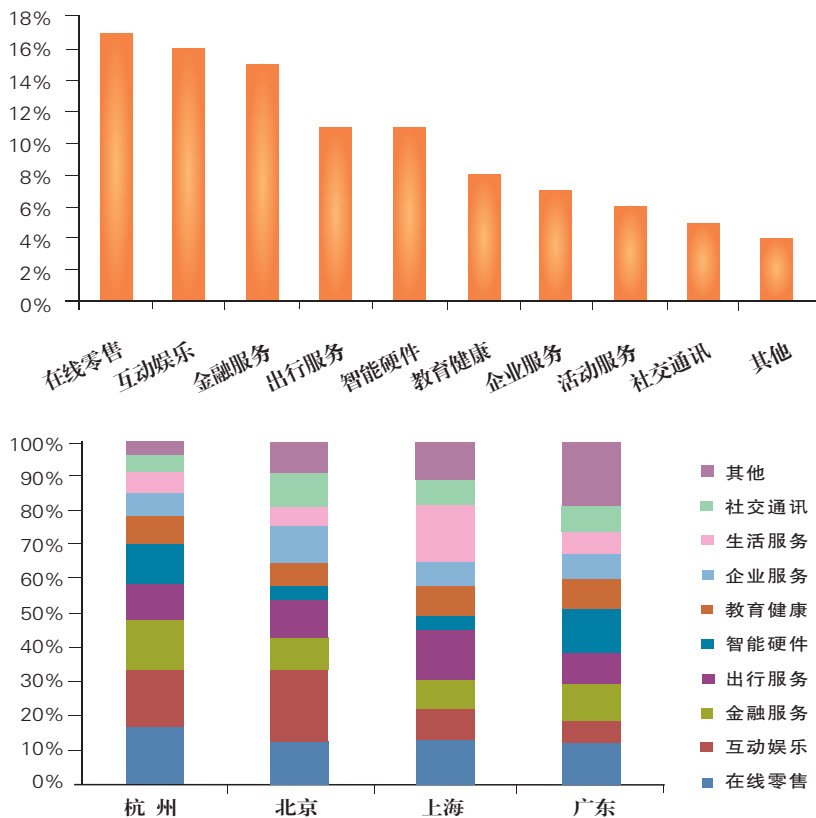
	杭州	北京	上海	广东
A 轮后占比%	65.05	62.87	59.94	62.09
B 轮后占比%	28.16	23.29	19.88	18.77

从以上数据中我们可以看出,无论是两个数据中的哪个数据,杭州都超过了北上广(广州+深圳)。这也意味着杭州的创业公司更低调,只有拿了更多投资的时候才愿意站在台前。

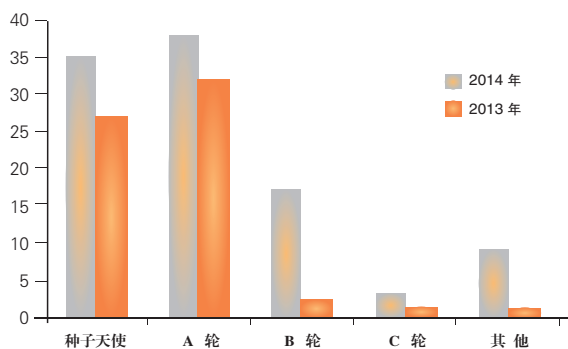
这些数据证明了杭州的创业暗潮涌动,但这只是特点之一。在这里,我们可以用一年的 A 轮投资量 / 上一年天使种子投资量, B 轮投资量 / 上一年 A 轮投资量,模糊计算成功进入下一轮的数量。

	杭州	北京	上海	广东
A 轮%	140.74	130.21	115.65	169.70
B 轮%	53.13	52.94	50.63	32.35
C 轮%	150.00	77.55	52.00	16.67

结果显示:在从种子进入 A 轮的阶段,广东(广州+深圳)比值最高,而在进入 B 轮、进入 C 轮,杭州的比值则变得更高,说明杭州创业公司的成长速度非常快。



如果拉开 2014 年杭州 B 轮融资的 17 家互联网公司名单,就会发现其中的快的打车、挖财和养车点点在 1 年内完成了从天使轮到 B 轮的过渡。而实际上,一年前的 B 轮融资公司不到两家。换句话说,在 2014 年,杭州的创业公司都飞速成长起来了,而且正在朝着巨头的方向前进。



热多久? 刚开始

业界相信杭州会在相当长一段时间成为互联网创业的新兴城市,这种信念一方面来源于阿里造就了比腾讯、百度更多财富自由的互联网从业者,而另一方面则是因为杭城互联网的氛围是持续发酵的,并不是一过性的爆发增长。

现在,我们更从 2014 年杭州互联网的发展情况初窥门径——创新创业暗潮涌动正在不断叠加着发展的动力,一切才刚刚开始。■

(本文数据来自于 IT 桔子公开数据,统计截止时间为 2014 年 12 月 29 日)



为 加快实施创新驱动发展战略,适应和引领经济发展新常态,顺应网络时代大众创业、万众创新的新趋势,加快发展众创空间等新型创业服务平台,营造良好的创新创业生态环境,激发亿万群众创造活力,打造经济发展新引擎,经国务院同意,提出以下意见。

基本原则

坚持市场导向。充分发挥市场配置资源的决定性作用,以社会力量为主构建市场化的众创空间,以满足个性化多样化消费需求和用户体验为出发点,促进创新创意与市场需求和社会资本有效对接。

加强政策集成。进一步加大简政放权力度,优化市场竞争环境。完善创新创业政策体系,加大政策落实力度,降低创新创业成本,壮大创新创业群体。完善股权激励和利益分配机制,保障创新创业者的合法权益。

强化开放共享。充分运用互联网和开源技术,构建开放创新创业平台,促进更多创业者加入和集聚。加强跨区域、跨国技术转移,整合利用全球创新资源。推动产学研协同创新,促进科技资源开放共享。

创新服务模式。通过市场化机制、专业化服务和资本化途径,有效集成创业服务资源,提供全链条增值服务。强化创业辅导,培育企业家精神,发挥资本推力作用,提高创新创业效率。

重点任务

加快构建众创空间。总结推广创客空间、创业咖啡、创新工场等新型孵化模式,充分利用国家自主创新示范区、国家高新技术产业开发区、科技企业孵化器、小企业创业基地、大学科技园和高校、科研院所的有利条件,发挥行业领军企业、创业投资机构、社会组织等社会力量的主力军作用,构建一批低成本、便利化、全要素、开放式的众创空间。发挥政策集成和协同效应,实现创新与创业相结合、线上与线下相结合、孵化与投资相结合,为广大创新创业者提供良好的工作空间、网络空间、社交空间和资源共享空间。

降低创新创业门槛。深化商事制度改革,针对众创空间等新型孵化机构集中办公等特点,鼓励各地结合实际,

国务院办公厅关于发展众创空间 推进大众创新创业的指导意见

(节选)

国办发〔2015〕9号

简化住所登记手续,采取一站式窗口、网上申报、多证联办等措施为创业企业工商注册提供便利。有条件的地方政府可对众创空间等新型孵化机构的房租、宽带接入费用和用于创业服务的公共软件、开发工具给予适当财政补贴,鼓励众创空间为创业者提供免费高带宽互联网接入服务。

鼓励科技人员和大学生创业。加快推进中央级事业单位科技成果使用、处置和收益管理改革试点,完善科技人员创业股权激励机制。推进实施大学生创业引领计划,鼓励高校开发开设创新创业教育课程,建立健全大学生创业指导服务专门机构,加强大学生创业培训,整合发展国家和省级高校毕业生就业创业基金,为大学生创业提供场所、公共服务和资金支持,以创业带动就业。

支持创新创业公共服务。综合运用政府购买服务、无偿资助、业务奖励等方式,支持中小企业公共服务平台和服务机构建设,为中小企业提供全方位专业化优质服务,支持服务机构为初创企业提供法律、知识产权、财务、咨询、检验检测认证和技术转移等服务,促进科技基础条件平台开放共享。加强电子商务基础设施建设,为创新创业搭建高效便利的服务平台,

提高小微企业市场竞争力。完善专利审查快速通道,对小微企业亟需获得授权的核心专利申请予以优先审查。

加强财政资金引导。通过中小企业发展专项资金,运用阶段参股、风险补助和投资保障等方式,引导创业投资机构投资于初创期科技型中小企业。发挥国家新兴产业创业投资引导基金对社会资本的带动作用,重点支持战略性新兴产业和高技术产业早中期、初创期创新型企业发展。发挥国家科技成果转化引导基金作用,综合运用设立创业投资子基金、贷款风险补偿、绩效奖励等方式,促进科技成果转化。发挥财政资金杠杆作用,通过市场机制引导社会资金和金融资本支持创业活动。发挥财税政策作用支持天使投资、创业投资发展,培育发展天使投资群体,推动大众创新创业。

完善创业投融资机制。发挥多层次资本市场作用,为创新型企业提供综合金融服务。开展互联网股权众筹融资试点,增强众筹对大众创新创业的服务能力。规范和发展服务小微企业的区域性股权市场,促进科技初创企业融资,完善创业投资、天使投资退出和流转机制。鼓励银行业金融机构新设或改造部分分(支)行,作为从

事科技型中小企业金融服务的专业或特色分(支)行,提供科技融资担保、知识产权质押、股权质押等方式的金融服务。

丰富创新创业活动。鼓励社会力量围绕大众创业、万众创新组织开展各类公益活动。继续办好中国创新创业大赛、中国农业科技创新创业大赛等赛事活动,积极支持参与国际创新创业大赛,为投资机构与创新创业者提供对接平台。建立健全创业辅导制度,培育一批专业创业辅导师,鼓励拥有丰富经验和创业资源的企业家、天使投资人和专家学者担任创业导师或组成辅导团队。鼓励大企业建立服务大众创业的开放创新平台,支持社会力量举办创业沙龙、创业大讲堂、创业训练营等创业培训活动。

营造创新创业文化氛围。积极引导敢为人先、宽容失败的创新文化,树立崇尚创新、创业致富的价值导向,大力培育企业家精神和创客文化,将奇思妙想、创新创意转化为实实在在的创业活动。加强各类媒体对大众创新创业的新闻宣传和舆论引导,报道一批创新创业先进事迹,树立一批创新创业典型人物,让大众创业、万众创新在全社会蔚然成风。■

2015 杭州创业指南

□ 杨 轩 曲速资本管理合伙人

经过这几年互联网和移动互联网的超高速发展,杭州已跻身于创业的一线城市了。在“创业圣地”梦想小镇,李强省长亲自参与了开园仪式,号召大家“努力把梦想小镇打造成全球创业高地”。正是自上而下对创新创业工作的关心和重视,让杭州在这一波互联网创业浪潮中取得了鲜亮的成绩。

笔者整理了近年杭州创新创业工作中涌现的“风云英雄”,一方面供有意来杭州创业的读者们参考,另一方面也希望对本土的创新创业起到推动作用。在本文中,“上榜”的企业是笔者根据多年从业经验总结采摘的,虽然并不能全面覆盖杭州业界的现状,但它们的成长历程可以作为杭州市创业创新的一面镜子,照出“天堂硅谷”光明的未来。

崛起的创业公司

每个适合创业的城市总会有很多家值得尊敬的领头羊企业,它们一方面是众多初创企业的榜样,一方面也为创业公司输送人才,形成一个生态系统。硅谷有惠普和英特尔,杭州也有阿里巴巴和网易,为本地带来了“阿里系”和“网易系”创业群落。

但那些值得尊敬的企业和团队已经过了草根创业的年代,而更多正在崛起的创业公司则像一颗颗冉冉升起的新星,西湖的水面上正映照出他们成长的轨迹。

蘑菇街

估值:20 亿美元

蘑菇街从一个女性购物分享及导购社区逐渐转型为电商平台,成立四年多,积累用户超 8500 万人。

挖财

估值:数亿美元

挖财是一家移动互联网金融公司,此前主打个人财务管理与记账应用,随后转型做资产管理、理财投资服务等。挖财系列 APP 累计海内外用户已经突破 1 亿人次。

贝贝网

估值:10 亿美元

贝贝网是一家母婴特卖网站,以品牌正品、独家折扣、限时抢购为特色。从上线到完成 C 轮融资仅花了 9 个月时间,贝贝网用户数突破千万人,月销售额近 2 亿元,估值达到 10 亿美元。

非奇科技

估值:数亿美元

FT Games 是一家手机游戏公司,游戏面向全球市场,目前游戏下载量已经突破了一亿五千万次,包括僵尸前线、战争之王、杀戮都市等。此前被一家 A 股上市公司看中,估值 10 亿元想要并购。

车点点

估值:未知

养车点点是一个汽车后市场的移动 O2O 服务平台,包括商户版、车主版,提供洗车、保养、在线专家提问等各类汽车对接服务。公司短短半年时间内已完成两轮融资,B 轮融资达 3000 万美元。

估值:20 亿美元

快的

快的打车是 O2O 手机打车应用,国内最大的打车平台。覆盖包括香港、拉萨在内的全国 360 个城市,日均订单超过数百万,市场占有率高达 61%。2015 年 2 月宣布与滴滴打车合并,合并后估值或将达到 60 亿美元。

估值:数亿美元

铜板街

铜板街是一个手机上理财产品交易平台,专注于中等收益率、中短期理财期限,提供银行理财产品信息、比较、直接购买服务等。截至 2015 年 2 月底,铜板街投资客户逾 100 万人,累计交易额逾 130 亿元。

估值:未知

同盾

杭州同盾科技是金融风险控制和反欺诈服务提供商,通过自主研发的实时风险分析平台,服务于互联网金融、三方支付及电子商务网站等网络欺诈高发的企业客户,并提供企业级产品和互联网 SAAS 产品。2014 年 8 月同盾科技获 A+ 轮千万美元投资。

估值:6 亿美元

挂号网

挂号网通过 Guahao.com、微医、民康卡三个业务系列为中国的医院、医生和患者提供包括智能分诊、预约诊疗、医疗支付、院外候诊、报告查询等便捷就医服务。至 2014 年 8 月挂号网累计服务患者人次已突破 1 亿,已快速成长为国内最大的就医服务平台和移动互联网就医服务第一入口。

值得关注的初创企业

除了以上几家声名鹊起的创业公司，杭州还有更多值得关注的初创企业，如 51 信用卡、车蚂蚁、美咖相机、

爱学贷等。这些优秀的项目、企业牢牢抓住了业界的目光，吸引着海内外的人才和风投机构汇聚在杭州。这些公司的名单很长，篇幅所限，摘取几家作为案例。

一家汽车后市场本地汽车生活服务平台，用户锁定为 10-45 万元级私家车主。APP 推出 1 个月，即得到了 5 万多名网站注册用户，其中八成购买过服务。

车蚂蚁

51 信用卡

51 信用卡管家截至 2014 年 7 月，APP 下载量超过 3000 万，管理的信用卡累计超过 2600 万张，基本上和国内所有的信用卡发卡银行都有合作。

一家汽车配件电商平台，通过网站及移动 APP 提供汽车配件销售服务，目前已在 20 多个城市拥有 30000 多家线下门店，签约客户超过 10 万家。

淘汽档口

bong

一个软硬件结合的穿戴式设备服务健康手环品牌。2014 年 Bong 与做智能秤的麦开形成战略合作。2015 年，bong 手环获 IF 设计大奖。

天天唱致力于提供视频交友、视频娱乐等移动互联网内容服务。平台用户定位在三四线城市 18-35 岁的男性。

天天唱

美咖相机

一款主打自拍、美颜的手机相机和拍照应用。2014 年 11 月美咖相机 app 用户超过 3000 万人，2014 年 4 月拿到数千万人民币 A 轮融资。

一家面向大学生的消费金融和分期付款服务平台。开张三个月，日销售额已过百万元。

爱学贷

盈盈理财

国内资深的从事基于互联网技术的金融信息撮合交易服务的平台，主要面向的是大学毕业不久的年轻人。2014 年 08 月，获纪源资本千万美元级 A+ 轮投资。

瞄准女性用户群的图片社交应用的 IN 成为 2014 年互联网圈的一匹黑马，短短半年用户数破千万并保持了良好的增速，IN 的目标是打造一个平台型的商业生态圈模式。

IN

多听 FM

一家专注于移动互联网音频分享的公司，目前已跻身于千万用户级移动音频应用之列，并跨行车联网推出车载智能硬件车听宝。

树熊网络

旗下 WiTown 是一个智能 WiFi 营销系统，它一方面是企业级路由器，另一方面则为客户提供营销服务。

一个手机上的汽车违章查询、处理工具，同时提供多种汽车服务。2015 年 3 月，橙牛违章管家完成 3000 万元 A 轮融资。

橙牛违章管家

踏实的孵化器

对于早期创业者来说,需要面对很多问题。高昂的房租是一个问题,找一群志同道合的创业伙伴也是一个问题,怎样获得更多的资源更是一个问题。这就需要首先找到一个靠谱的孵化器了,杭州有许多实实在在为创业者服务的孵化器。

腾讯杭州创业基地

由腾讯、西湖区政府、西溪乐谷创意产业园、投融资等机构合作运营,位于文二西路712号西溪乐谷创意产业园,紧邻西溪湿地。腾讯基地为创业者免费提供办公场地,给予线上扶持资源支撑,如应用分发、云服务以及投融资等,同时提供线下创业咨询、项目申报、财务代理、法律咨询、专利服务等创业支持。

浙大科技园

创建于2000年,是国家首批15个大学科技园试点园区之一。紧邻浙大玉泉校区,以浙大为依托,能充分利用浙大在科技、人才、实验设备和文化氛围等方面的综合资源优势,是一个从事科学技术创新、科技成果转化与产业化、高新技术企业孵化、创新创业人才培养集聚、高技术产业发展辐射的基地。目前,浙大科技园已有入园新注册企业和迁入企业近千家,创业团队400多个。有知名企业家和投资家提供创业导师服务,以及投融资服务。

福地创业园

位于西湖区西斗门路9号,创立于2011年,是一个以电子商务服务产业集聚、资本项目快速对接为显著特征的民营互联网园区。福地创业园孵化诞生了十余家在互联网业界颇具影响力的公司。近两年时间里,这些创业公司拿到了合计近两亿美元的融资。挖财、51信用卡管家分别是福地1.0、福地2.0的龙头公司,铜板街则初创于福云咖啡的一张会议桌上,被认为是福地创业园孵化成长的典范。

传媒梦工场

国内首个传媒业孵化器,率先建设了一个长尾聚合器式的公开、开放的媒体产业平台,通过资本运作及传媒运营资源的投入,为早期创业者提供一揽子创业服务,注重“科技与人文合翼”,培育传媒领域创新团队。基地2012年一期孵化10个项目中,慕尚传媒挂牌上市;Segment fault创始人高阳入选福布斯榜。

迭代创新空间

由迭代资本和浙江青年创业学院联合运作,坐落于文二路教工路口的浙江省团校内。迭代资本、weLian、TechDaily等入驻团队共同营造了浓厚的互联网创业氛围。每周都有的沙龙,每月举行的200人规模“开放日”,提供充分的交流融资机会。

恒生科技园

园区整合大学、科研机构、顾问咨询机构、投资机构等服务,为入驻企业提供培训、管理、金融、法律等服务与支持。园区与软交所合作“创富中国”、与杭州市科委合作“天使有约”,与B座12楼合作创新孵化器,恒生集团内部的创业大赛等为创业团队提供了各种资源对接平台。

云栖小镇

即杭州转塘科技经济园区,是一个以云计算和大数据为主导的产业小镇,已建成20万平方米,已有涉云企业80多家,包括有阿里云、华通云、威锋网、云商基金等。目标是通过3-5年的发展,集聚上千家涉云企业,涵盖云计算应用,如App开发、游戏、互联网金融、移动互联网、数据挖掘等领域,形成完整的云计算产业链条。园区还与阿里云合作建有阿里云创业创新基地,能为园区企业提供云计算技术培训和学习交流。

淘宝(杭州)网商园

位于德胜快速路与九盛路交会处。入驻的企业大多是“皇冠”或“金冠”淘宝店,以及知名电商。网商园目标是打造成中国首个以电子商务软件服务业、电子商务运营外包服务业为核心的现代服务业集聚区。未来成为一个由“电商办公基地+O2O体验商城+智能仓储中心”组成的新型电商园区。

活跃的早期投资机构

有创业者,就有投资人。拥有众多活跃的早期投资机构,是一个城市创业活力的象征。



杭州众创空间分布图(部分)



编者按

2015年3月,科技部召开新闻通气会介绍大众创新创业的工作部署。在新闻通气会上,科技部将新型孵化器——即各类创新工场、众创空间——列为科技服务业发展的一支重要新兴力量,并将它们分为五种类型:投资促进型、培训辅导型、媒体延伸型、专业服务型和创客孵化型。

本期杂志共亮相了杭州市23家各类型创客空间、创新平台,并对它们进行了粗略分类。它们只是杭州市创新土壤的一部分成员,有些已经有较为成熟的环境,有的正与它们孵化的企业携手踏上成长的道路,但它们有一个共同点:都散发着大众创新万众创业的激情与活力,都承载着杭州打造天堂硅谷的梦想与希望,都在这座美丽的城市闪烁着耀眼的光芒。

定制最贴心的创业服务

——创业定制

2014年7月5日，盛夏夜，杭州欧美中心城市展厅，一场以投融资为主题的路演活动正在如火如荼地举行。22点15分，活动已经进行了3个多小时，碳诺科技创始人杨进站在台上，他刚刚完成了15分钟的产品陈述，语速有些快，兴奋又略显紧张。为了今晚的路演活动，杨进和他的团队花了整整一周时间，在城市展厅进行设备安装调试，专门制作了酷炫的动态视觉效果，甚至还为了一些活动细节，与活动主办方反复沟通。这一切，都是为了以最佳的效果向台下来自经纬中国、华睿投资、赛伯乐投资、浙商创投等20多家知名投资机构的投资人展示“纸能液晶”智能显示终端产品，为了获得创业投资以推进产品商用化。这一幕，不禁让人想起电影《乔布斯》中乔布斯抱着初代苹果电脑在斯坦福家酿计算机俱乐部路演的情景。这个夜晚，杭城盛夏的酷热没能抵挡住创业企业家、投资人的热情，在不断的陈述、交流、碰撞中，活动持续了整整4个小时，参与路演的6家企业中有5家获得投资人的青睐，收获颇丰，也为活动组织方带来了前行动力。

运作这场路演活动的，是一家以“创业定制”命名的互联网创业服务平台。

“创业定制”是一个企业孵化与投融资服务相结合、以创业服务为核心的O2O模式众创空间。

创业定制在创立的短短一年时间内，已打造成汇聚线上投融资服务、创业新媒体，线下创业咖啡新型孵化器、创新创业大赛、投融资路演中心、创业导师、创业训练营等的全方位创新创业服务生态体系，面向广大的创业企业、创业团队、创意项目，提供低成本、市场化、专业化、集成化、网络化的创业定制服务。

创业定制独具特色的创业服务主要包括以下几个方面：

2014年11月11日



【科技早茶】2015智能手环的两大进化方向



【创业新锐】VICE：一家媒体公司凭什么能估值25亿美元



【创业大赛】捷报！国家赛互联网与移动互联网行业总决赛完美收官，浙江企业再创佳绩



投资促进型

针对初创企业最急需解决的资金问题，以资本为核心和纽带，聚集天使投资人、投资机构，依托其平台吸引汇集优质的创业项目，主要为创业企业提供融资服务，并帮助企业对接配套资源，从而提升创业成功率。这类新型孵化器的典型代表有创新工场、车库咖啡和天使汇等。

为创业企业提供深入细致的投融资服务

创业投融资服务是创业定制的核心业务之一，创业定制微信平台推出《天天好项目》融资需求线上挂牌服务，每周精选5个项目，利用互联

【天天好项目】DZ0176 太阳能异聚态热利用系统

2014-12-02 创业定制



创业定制是国内唯一针对创业企业、创业团队、创意项目的全方位服务平台，致力于帮助创业者独家定制创业投融资服务、获得专属创业导师辅导、中国创新创业大赛宣传展示、政府园区入驻、市场网络产业链整合等，以高端、专属、贴心的定制服务，成就创业者的梦想！

创业定制平台的品牌栏目【天天好项目】，为创业企业提供价值发现和宣传展示的舞台。

一、企业简介

天天好项目挂牌微信展示图

网的传播优势,帮助创业者以最快的速度完成早期融资,为投资人筛选最优质匹配的项目。平台粉丝数量达到10000多人,其中关注创业定制平台的创投机构在500家以上,投资人超过2000名,包含天使、VC、PE、并购等各类投资方,同时集聚省内外创业企业家、科研机构、银行、券商、专家等。项目往往能在第一时间即可找到对口的投资人,获得线上或线下点对点对接。目前256个创业项目正式上线挂牌融资,10%以上的项目获得融资,累计融资1.06亿元,单笔融资额度最高达到2000万元。2014年5月,创业定制成功接入贷款保证保险服务,由保险公司、省科技厅、银行三者合作推出的科技型中小企业贷款保证保险业务,为企业拓宽融资渠道,使贷款不再困难,创业定制累计帮助74家企业获得1.69亿元银行授信贷款。

杭州路演活动的标杆

——D-Day 线下活动

D-Day 是创业定制的一项线下路演活动,通过平台的资源优势帮助创业者顺利对接风投,在展示项目的同时,零距离接触投资人。D-Day,即Demo day(演示日)之意,也取了诺曼底登陆日的“创业如抢滩登陆,破釜沉舟,披荆斩棘,凯歌猛进”的美好寓意。创业者通过沟通交流了解投资人偏好并获得现场创业建议与指导,优秀企业可获得现场融资。D-Day路演每月举办1场,目前已举办12场,共计路演企业90家,共邀请投资

机构220多家,出席嘉宾1000多人次。D-Day活动都在咖啡馆举行,形成了非常好的氛围,高效且高规格地实现投资人和创业企业的对接,效果显著。经统计,参加路演的90家企业,其中获得风险资本支持的创业公司12家,单笔融资额度最高达到2000万元;项目已达成合作意向的创业公司10家,目前已进入尽调阶段;进入实质性谈判的创业公司13家。创业定制每周举办一次创业沙龙,按细分领域邀请成功的科技企业老总,分享创业经验、行业趋势、行业需求、创业痛点和建议等内容,每次沙龙气氛热烈,持续时间长,沟通充分。



创新型创业孵化器

——火炬创业咖啡

火炬创业咖啡是一个创新型创业孵化器,以咖啡馆为载体,以“一杯咖啡、一个机会”为理念,由浙江火炬中心联合互联网及科技领域知名企业、创业家、天使投资、政府、银行、券商等共同创建的创业咖啡新型孵化器,目标着力打造创业者创业、社交、孵化、项目路演、资本对接中心。创业咖啡馆位于华星路96号互联网金融大厦一楼,是原阿里的“福地”,面积约500平米,可同时容纳120人办公。2015年2月,创业咖啡开始筹建,目前已开始招募创业团队入驻,为初创阶段的团队提供全方位的服务。届时,创业咖啡馆将成为创业者办公和线下分享的大本营,一群志同道合的创业者、投资人聚集这里,彼此帮助,让创业者实现梦想更容易。

浙江省“火炬杯”创新创业大赛

以“寻找浙江下一个创业英雄”为主题的浙江省“火炬杯”创新创业大赛的成功举办,不仅选拔了一批优秀的创业企业,而且在全社会营造了很好的创业氛围。2014年,创新创业大赛在全省征集参赛企业729家,其中180家晋级复赛,分为电子信息、互联网与移动互联网、先进制造、新能源及节能环保、生物医药、新材料6大领域,专门设立了投融资对接席,特成立大赛投融资联盟,联盟由创业定制牵头,省创投、华睿创投、经纬创投、浙江赛伯乐、省创投集团等

100 多家投资服务机构共同发起成立,邀请投融资联盟的投资经理现场旁听赛事,并在每个企业陈述、评分后,主动举牌与感兴趣企业马上洽谈、对接。300 多名创业投资人及银行、券商等专家参与评选和投资,6 场复赛投资机构举牌要求洽谈达到 2174 次。“火炬微视”对大赛进行网络直播,在线收看观众总数达到 105082 人次。通过创新创业大赛,创业企业收获颇丰,44 家参赛企业获得融资,融资总额超过 6.3 亿元,85 家企业获得银行贷款,贷款金额达到 6.2 亿元。

知名创业导师一对一辅导

正泰集团董事长南存辉、华立集团董事长汪立成、省风投董事长顾斌、华睿投资董事长宗佩民、经纬投资合伙人曹国熊、赛伯乐投资总经理陈斌……60 位资深企业家和投资大佬组成了强大的创业定制导师团。创业定制为创业者筛选最适合的导师,由创业导师陪伴其创业,提高创业的信心和成功率,激励并帮助更多创业者实现自主创业。项目起步阶段,导师对创业者的创业项目进行 1-2 天

封闭式研讨,帮助创业者优化方案、激发创新、整合资源、推动创业;项目运行阶段,导师每季度参加 1 次被辅导企业业务研讨会;定期审阅创业企业月度工作报告,掌握企业发展动态,及时帮助纠正问题等;不定期为创业者举行培训或讲座。创业者在导师的细心辅导下,能够快速成长。

创业定制自媒体品牌一炮打响

创业定制微信平台是创业者的网上家园、思想乐园和行动指南,每天精选国内外成功的创业故事、企业经验、实用技巧、前沿趋势、商业机会等内容给创业者、快速成长企业的管理者,帮助他们开阔视野,与国际和时代接轨,让创业者得到最新的关于科技资讯、创业辅导、新锐创业家故事、创业极客、热点等多方面的创业信息,而且也能够在新兴的创业理念引导下提升创业乐趣和成功的概率。创业定制自 2014 年 3 月上线,截至 2015 年 4 月 9 日,已发布 1200 多篇优质文章,纪录了一年多以来全球创业圈的风云事件。同时,自媒体作为 D-Day 路演活动和创业大赛支持媒体平台,对活动进行全程跟踪报

道,通过势大量足的宣传,创业定制线下活动成为在创业圈、投资圈,甚至整个高新技术企业群体中被频繁提及的话题,品牌一炮打响。

“创业定制+”是创业定制的发展方向

在创业定制接下来的运营中,创业定制还将成立创客俱乐部、创业训练营、创业天使基金等,在“互联网+”的趋势下,“创业定制+”未来无限想象。创客俱乐部旨在让更多的创业者聚集在一起,分享、社交、合作,同时激发创业者的创业潜能和创业激情。创业训练营依托 30 位创业导师、2000 多名投资经理、50 多名银行保险经理、80 位行业专家,以导师计划和 O2O 创业服务为特色,综合帮扶创业者解决企业创建和发展期的战略规划设计及实际经营问题。“训练营”采用集中模块化授课方式,每期针对 50-70 位左右优秀创业者免费授课,并推出创业导师计划,引入早期创投基金,综合扶持、孵化创业项目。创业训练营结业者将纳入创业定制“创业训练营”数据库,长期关注、帮扶。创业基金旨在传播创业文化、支持创业实践,探索一条以创新为基础、市场为支撑的“双轮驱动”的体制机制创新之路。创业定制将联合 30 位创业导师与投资人一起出资,成立创业基金,帮助更多没有资金、没有背景、没有人脉关系的朋友成功创业。■



创业大赛微信宣传



搭建项目与资本的沟通之桥

——六和桥

在钱塘江畔,大桥南岸,面对六和塔,矗立着一座椭圆形平面的大楼,自高空鸟瞰,它像是一颗静卧在钱塘江畔的明珠,亦像是一颗圆润光滑的待孵的巨蛋。这座曾被称为“亚洲第一单体建筑”的大楼现在的名字是“杭州国家高新区海外高层次人才创新创业基地”,是国家级海创基地,它源源不断地为天堂硅谷输送海归创业成功的企业。

在海创基地的北三楼,有一家雅致的咖啡厅,壮阔的风景扑面而来,这里是掀动中国创新创业产业的策源地——六和桥投融资平台的江景路演厅。每周四下午2点,国内投资界的大咖都会齐聚于此,交流心得,期待首秀路演项目,2小时后,项目信息传达全国。

用路演搭建沟通之桥

“北有北京中关村‘车库咖啡’,南有杭州高新区‘六和桥’沙龙。”杭州高新区海外引才才智对接平台“六和桥”的品牌,在创业圈内逐渐打响。

“六和桥”投融资平台成立于2014年5月,固定在每周四下午举办路演,推送3个首秀精选项目,并邀请国内知名的风险投资、天使投资、银

行等机构前来参加。因为背靠国家高新区,项目源充足,推选项目优秀,路演环境优雅,创业气氛浓厚,在各方人士之间口口相传,现已成为国内最好的路演活动之一;且由最初简单的项目推介会逐渐演变成创业者与创业者、创业者与投资方、投资方与投资方互相学习、加速成长的投融资沙龙。“六和桥”亦从原本浙江省天使投资专业委员会与“5050计划”加速器共同创立的开放式资本活动载体——一个基于自有项目和孵化资源的融资平台,迅速成长为国内最具活力的投融资交互平台——连接创业者与投资人、投资机构直面深入沟通的桥梁。

从2014年5月举办第一期活动,至2015年4月,“六和桥”共举办了44期路演,在不到一年的时间内,推出项目团队134家,累计融资1.9亿元,参会投资机构200余家,天使投资人100余位,社会相关人员500余名。这些数字和不断更新的记录,无论是对参与路演的创业者还是“六和桥”团队本身都是令人振奋的。

“我们只是好项目的搬运工”

倪卡卡是“六和桥”投融资沙龙的主持人,经历了44期路演,见证了134支团队。每场路演的前一天,她都要和团队与创业者进行一次路演“彩排”。





“不是每一个人都是天生的演讲者。”为了达到最好的现场效果,倪卡卡必须让路演人把演讲的重点熟记于心,同样重要的还有演讲 PPT 的制作。“每个人制作 PPT 的风格不一样,我需要告诉他们怎样才能让观众更直观地接收你想要表达的信息。”

除了这些,她的工作还有精心调配每周路演项目的档期排序。想要参加“六和桥”投融资沙龙路演的创业团队不少,但是要保证“六和桥”都是推选精品的招牌可不是容易事。“六和桥”对创业者的敬重是不分高下的,但考虑到项目所处的行业,创业者的性格特征,投资方的喜好等等因素,如何保证路演项目的质量,如何收到天使投资人的青睐,如何才能吸引机构投资方的眼球,这是她和创业者同样需要思考的问题。

“我们不吹嘘项目,我们只是好项目的搬运工。”倪卡卡打趣地说。

何谓“六和”?

意和同悦,利和同均,见和同解,戒和同修,身和同住,口和无诤,是为六和。

公元 970 年,智元禅师为镇江潮在钱塘江建塔,取“六和敬”之意,名

曰“六和塔”。2014 年,马海邦在六和塔对岸创办“六和桥”投融资平台,欲搭建一个新的创新创业的生态环境。“六和桥”之外,马海邦还是杭州枫惠科技咨询有限公司和“5050 计划”加速器的创始人。

一个团队创业想要成功,不仅仅自身项目要过硬,大势和平台同样是非常关键的因素。基于孵化器、加速器、众多企业为实体,从服务企业,打造创业环境的长远规划出发,“六和桥”投融资平台得“天时、地利、人和”,水到渠成地诞生了。

现今的生活节奏快,信息量大,如何让别人记住是一个难题。相反,到哪里去获取最有效的信息同样也是个难题。将优质的信息汇总,再有效地传播出去,这就是“六和桥”投融资平台成立的初衷。

在科技投资界摸爬滚打十余年的马海邦见识过无数企业的兴衰,有的蛰伏数载,一鸣惊人,十年磨一剑式的企业;也有的天赋异禀,却后期乏力。他经历过投资行业最艰难的时期,迎来了移动互联网和大数据的充满无限可能的时代。所以在“六和桥”路演第一期,001 号企业康凯(杭州)科技有限公司通过“六和桥”成功获得

3000 万元投资后,马海邦坚信了“六和桥”模式的可行性。

现在是创业的黄金时期,李克强总理也说要形成“大众创业万众创新”新局面,国家以前所未有的力度来支持创业,科技发展趋势也更加“亲民”,更加偏向大众化和平民化。在硅谷,扎克伯格仅仅是抓住了生活中的一个点就创造了 Facebook 这样伟大的企业,或许,就在“六和桥”将会涌现出更多的乔布斯、扎克伯格……

佛门警句“六和敬”出自《华严经·六和敬章》,原是寺庙僧人维护长远共住与和谐的行为准则。现在“六和桥”借千年的佛教智慧为名,以“意合同悦,利合同均,见和同解”作为“六和桥”投融资平台和“5050 计划”加速器运营的基础和原则,让更好的交流、更专业的服务、更舒适的环境、更团结的人脉成为契机,培育发掘出更多更优秀的项目,才能更有可能使得“六和桥”和创业者都走向更为长远的成功。■



助力创业者跑上“高速公路” ——资本汇

相比于北京、上海，杭州的物价成本更宜居，创业环境更舒适。杭州诞生过娃哈哈、万向、阿里巴巴、恒生电子、大华科技、海康威视等许多知名上市企业，这里的创业者传承浙商勤奋、务实的风格，正在取代北京成为中国最佳创业城市。

于是，资本开始往杭州迁移。红杉资本来了、IDG 来了，众多机构纷纷来到杭州设点。阿里巴巴在美国上市后，杭州已经成为继北京之后投资最活跃的城市。是什么魅力吸引了他们？是因为杭州有良好的创业环境、宽松的政策和各种各样的创业平台，能帮助他们找到发挥潜力的方向。杭州本地的“阿里系”、“浙大系”、“浙商系”创业者纷纷开始行动，甚至有越来越多的北京、上海、南京等外地创业者来到杭州。

杭州高新区海外创新创业基地是一个美丽的园区，钱塘江壮阔的江水在窗外奔流而过。2014 年，国内知名投资人、互联网老兵李军华在这里创建了互联网金融股权众筹平台“资本汇”。成立不到半年，就帮助初创企业融资了一亿元以上的资金。

资本汇“帮项目找资金、帮风投找项目”的投融资对接会安排从全国各地精挑细选的项目来路演，吸引普

通投资者、创投、金融机构来投资合作，每天线上的对接会吸引着成千上万的投资人，可以说资本汇是网上的众创空间。

“PP 速达”，是地处北京的一个初创公司。项目启动之初，在北京找了一轮投资人，处处碰壁。在几乎走投无路的情况下，团队找到资本汇，希望帮忙对接资本。那时，APP 产品还没有开发出来，只有一个产品原型图，团队也刚组建不久。面对这样一个非常稚嫩的项目，资本汇从市场调研开始，和 CEO 王健伟进行多次项目沟通，发觉物流 O2O 这个领域具有巨大的发展空间。一个万亿级大市场，一定会出现一两个估值几亿美金的服务平台。中国的快递业随着电商的兴起变成了一个盈利能力非常强的行业，但仍不能高效解决消费半径的快速配送服务。资本汇帮助项目方梳理和完善了商业模式，经过项目对接，中金公司的投资人非常有兴趣，通过连续 10 个小时车轮战谈判最终在深夜 2 点达成投资协议，帮助项目方顺利拿到项目启动资金。

像这样的案例在资本汇还有很多。据李军华说，目前平台上的 500 多个项目中，未来至少有十来家将会成为 10 亿甚至百亿的巨头。杭州本

地的一家专业从事医保数据审核与分析、医保大数据挖掘、预测和决策技术型公司就是资本汇力推的项目，其核心团队由国内外资深的医保与医疗行业专家、信息技术专家构成。公司凭借独创的技术与全方位一站式服务模式及整体解决方案，在中国医保数据智能审核与挖掘领域处于领先的地位。在资本汇 A 轮融资对接期间获得超募 250% 的成绩，阿里资本、云峰基金纷纷表达对该项目 B 轮融资的投资意向，最近联想集团、几家上市公司多次前来表达投资或收购意向。

近几年，互联网金融在国内进行得如火如荼，先是余额宝类理财产品席卷全民，接着是 P2P 网贷大博眼球，股权众筹则在 2013 年粉墨登场。由于股权众筹对传统融资方式进行了颠覆和创新，特别是解决了初创公司和立足未稳的小企业创业初期的融资难题，引导民间资本转化为有效投资，这匹黑马已表现出后劲十足的潜力。

李克强总理在 2015 年政府工作报告中指出，要推进大众创业、万众创新，要进行股权众筹试点。李军华看到了市场的刚需，他说：“1999 年，全国风险投资行业从业者只有‘两桌



人’,到今天可以站满五个足球场,夸张地说,满大街都有投资经理。但创投业发展了二十年,总盘一年投入还不到 1000 亿元规模,对小微企业一年 20000 亿元的融资需求来说还是杯水车薪。”

实现“大众创业,万众创新”需要资金支持,公募股权众筹才是真正的股权众筹,这是个大趋势、大方向。美国 JOB 法案允许 5000 万美元以下的公募股权众筹得到豁免,已经有专家建议中国可以参考美国的做法,允许 5000 万元人民币的募资可以公开在互联网股权众筹开展。随着证券法的修订,正在推进注册制改革,对股权众筹也有所涉及,有利于股权众筹的发展。众筹模式就是一种创新,众筹不仅可以实现融资的低成本,创业者还可通过众筹筹人、筹智、实现资源的高效利用,为创业者打通人脉,筹资源,拓展市场。众筹是“平等、开放、协作、共享”的互联网思维的核

心体现。首先,互联网使得金融的本质得以回归,信息更为对称,筹资成本进一步降低;其次,资源在互联网上得以重新分配、整合,互联网将众筹革新,打破金融垄断,实现资本汇核心使命——人人皆可创业和投资。股权众筹也许是“大众创业,万众创新”的基础设施,就像高速公路一样。有了股权众筹这条“高速公路”,创业、创新所需要的资金才能得到有效的输送。

资本汇成立之初,即获浙江创投界大佬宗佩民、曹国熊、陈越孟等的支持,很快获得了近千万元天使轮融资。资本汇平台采取 O2O 投行和创投 P2B 创新模式,是面向股权投资领域的垂直型互联网金融服务平台。资本汇的“领投+跟投”模式,是由一位经验丰富的专业投资人作为“领投人”,普通投资人选择跟投的方式参与股权投资。

股权众筹风险较大,对合格投资

者的要求较高。“领投+跟投”模式能够帮助普通投资者筛选项目,减少普通投资者的投资风险;对于创业者来说,领投人很可能来自 VC,对创业者获得更多行业资源也有帮助。

资本汇上线半年来,注册投资人超过了 10000 人,认证投资人超过 800 人,创业者提交的项目超过 1000 个,通过审核上线的项目达到 600 多个,达成投资意向的项目也已经有 200 多个,总共为企业融资金额已经超过 1 亿元。发展不可谓不快速。

李军华说:“股权众筹从本质上来讲还是创投的属性,是创投的 O2O,对创投熟悉专业的人来做有很大优势。未来会形成北有天使汇,东有资本汇的格局,我们要做股权众筹的后起之秀,甚至超越他们。”

资本汇打造的是为创业者提供全产业链创业服务平台,股权众筹提供一个创新的融资方式,解决创业者资金只是产业链最核心的一环,对于创业企业来讲,成长的烦恼并不仅限于融资,创业者还有非常多的需求需要得到解决。因此,资本汇即将推出 APP 移动端产品来帮助创业者建立社会化创业的生态圈,未来创业者只要有 idea 就可以创业了,成功路上有资本汇来助拳!

杭州——中国未来的硅谷,有了无数象李军华这样的创业者在杭州创新创业,梦想正在变成现实。■



为新媒体创业造梦——传媒梦工场

2012年，一场别具一格的创业大赛牢牢吸引了业界的眼球——中国首届新媒体创业大赛。这是一场全国性传媒领域创新创业大赛，旨在遴选引导中国传媒新未来的团队，共同汇聚传媒变革的火种，孜孜以求媒体精神在互联网时代的薪尽火传。举办者“传媒梦工场”以大赛切入优质项目，掌握行业核心资源。

大赛聘请马云、胡舒立、李开复、熊晓鸽、倪正东、徐小平等业界大腕担任创业导师，分为北方赛区、南方赛区、高校选拔赛、应用汇专场等4个赛区，2012年2月在北京正式启动，历时136天，共举办11场落地赛事，15个现场沙龙，最后1100多项目参赛，22个项目晋级决赛，10万人次参与互动，微博粉丝送达数超过1000万人次。众多主流媒体对该项大赛给予了报道，人民日报、新华社、中新社、央视财经频道、中国新闻出版报、第一财经日报、21世纪经济报道、网易科技、凤凰科技、dnews、36氪等先后刊发报道百余篇，网易科技还为总决赛开辟专题页面。

现在，传媒梦工场已投资了十余个新媒体项目，包括虎嗅网（新型商业资讯与互动平台）、知微（社会化影响力分析平台）、微触科技（新媒体渠





道及经营)、微拍(视频分享应用)、优微(基于社交用户兴趣的数据挖掘平台)等,主要集中在新媒体内容领域、大数据及相关渠道领域,在投资界形成了较好品牌。

传媒梦工场由浙江日报报业集团创办于2011年,是一家致力于早期阶段投资,并提供全方位创业培育的投资机构。传媒梦工场是一个全方位的创业平台,旨在培育传媒领域创新人才和新一代高科技企业。

作为专注媒体创业的中国首个传媒业孵化器,传媒梦工场将与传统的科技创业孵化器进行差异化定位,更注重“科技与人文合翼”,致力“发现信息革命浪潮下的人文力量”,通过解放人文及传媒领域的创新机制,释放传媒人的创业热情,将互联网创业文化延伸到媒体内容领域,打造传媒业创新的沃土。

传媒梦工场将在国内率先建设一个长尾聚合器式的公开、开放的媒体产业平台,通过资本运作及传媒运营资源的投入,为早期创业者提供资金、商业、技术、市场、人力、法律、培训等一揽子服务,专注孵化“以技术为手段、以内容为优势,并将二者结合、符合新型媒体创意环境”的产品和团队,帮助早期创业者快速成长,

从而培育传媒领域创新团队和新一代传媒类高科技企业,为中国传媒业的未来发现和储备新生力量。浙江日报报业集团也将从中吸纳优质的、具备发展前景的项目和团队,充实自身的全媒体发展序列。

传媒梦工场孵化基地重点专注于媒体领域的项目孵化。这里的“媒体领域”包括新媒体内容提供商、新媒体渠道商和新媒体运营平台。新媒体内容提供商包含且并不限于报纸杂志、网络内容提供商;新媒体渠道商包含并不限于线上线下社区、内容聚合推送平台等;运营平台包含并不限于广告平台、新媒体数据分析平台、新媒体APP技术平台等。入驻“传媒梦工场”孵化基地的目标项目,需具备如下基本特征:一是立足于传媒领域;二是有互动、社会化等适应新媒体时代的特性;三是有可行的赢利模式。

孵化对象面向全国招收,可以是优秀创意能力、有创业激情的学生创业团队,也可以是有过从业经验的业内人员团队。无论哪种类型的团队,在进入遴选程序之前都必须要求有实际的产品或者产品样本,内容产品要有样刊,技术平台或者网站要有产品原型。孵化基地组建一个由内外

部专家组成的评审委员会对每一阶段孵化计划的入围团队进行评审遴选,通过者方可进入。

遴选成功后,传媒梦工场为项目提供发展所需的相关资金、资质、资源及成熟管理,帮助其成长。创业项目孵化成功后,集团控股的上市公司有优先收购权。

浙江日报报业集团具有独树一帜的公司化、市场化运作经验,曾首创“一媒体一公司”的运营模式,“传媒梦工场”也将实行“一公司一基金”的孵化器运作机制。依托浙江日报报业集团,传媒梦工场具有独到媒体资源——包含良好的政府资源、媒体运营经验、全方位的宣传及发行渠道、品牌资源等,能为创业团队提供资金、技术支撑、财务、人力资源、法务、创业导师辅导等全方位的支撑和服务,从而帮创业者补齐短板,提高创业成功概率。目前,浙江日报报业集团还与复星集团、阿里巴巴、三大通信运营商等11家单位签署了战略合作协议,为“传媒梦工场”提供强大的支援力量。■



互联网时代的创业服务——金服会

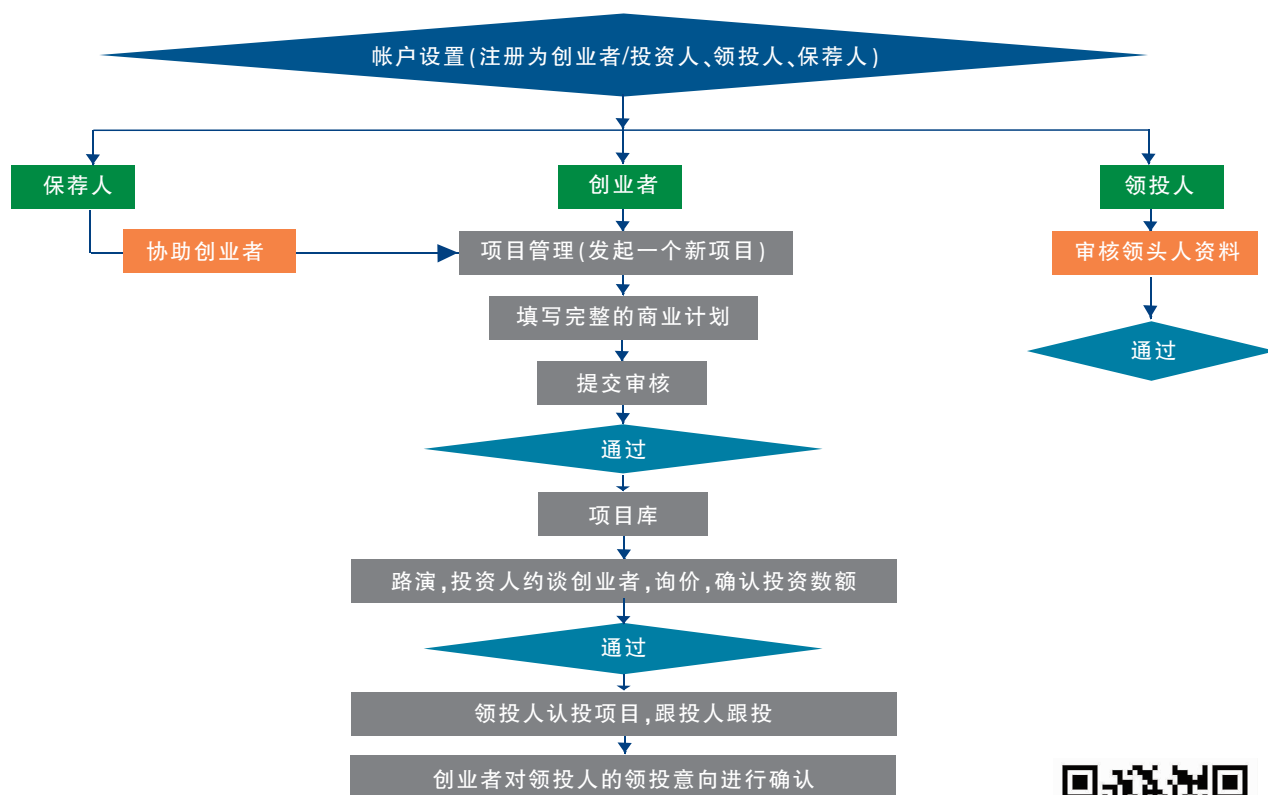
□ 洪 加

2014年5月,杭州绩优投资管理有限公司与杭州银行科技支行以及杭州高科技投资有限公司有意向在杭州市高新区共同发起组建“杭州高新区创业金融服务联合会”。这个想法得到了高新区政府的大力支持。由此,7月,“金服会”成

立了。

这是一个联合性的非营利性社会团体。金服会成员基本由创业投资企业、银行、保险、担保等金融机构、券商、律师、会计师事务所等中介机构以及各类行业领军或成长型企业组成,通过会员形式加入联合会,通

过举办会员间各类优质的活动来促进金融机构、创业投资企业、金融服务机构和企业的有效对接,有利于降低企业获得所需服务的时间成本和沟通成本,形成创新企业资源与金融资源的集聚效应,有效缓解科技企业和中小企业融资难问题。



金服会业务流程



金服会致力于统筹协调科技金融资源,引导社会资源不断投入科技创新,为高新技术产业和金融业的融合发展创造新的机遇,提升区域经济活力和创新能力。

金服会的第一个活动,就是成立当天同时举办的高新区新三板展望交流会,邀请到全国股转公司浙江区负责人陈小苗和中关村新三板学院院长程晓明博士,两位专业人士分别介绍了新三板最新进展情况、交易系统、做市商制度、转板制度等以及科技创新企业新三板融资等相关问题。参会的区内成长型企业达 70 多家,参会意向踊跃,并且当场有诸多企业愿意加入联合会。

此后,金服会还举办了杭州高新区新三板融资暨产业并购金融交流会,吸引了近 100 家企业单位与中介机构前来报名参加。金服会邀请了深圳市前海梧桐并购投资基金谢文利总经理对国内资本市场最新并购动态资讯作了详细介绍,认为引领下一次并购浪潮的将会是中国力量,引起了与会企业的共鸣。联合会还邀请了平安证券、国信证券等知名券商对新三板企业的再融资情况及做市商制度作了介绍,同时杭州银行科技支行叶波副行长就新三板综合金融方案对与会企业作了深入交流。活动得到了参会企业的高度好评,会场气氛非常热烈。

在国务院将开展互联网股权众筹融资试点的政策大背景下,金服会引入社会资金,通过边探索边完善互联网股权众筹的模式来支持高新区企业,尤其是众多有发展前景、成长

性好、难以提供担保和抵押的科技型高新技术企业的发展,缓解和解决初创企业融资难和融资贵问题。业务包括:

1. 构建互联网股权众筹平台,探索新模式,收集会员所需的信息资源,促进多方交流与融合。

2. 开展定期培训活动,将金服会打造成有益的培训指导平台;发挥联合会聚集优势,促进企业融资渠道的多样化。

3. 加快创业孵化载体建设,搭建孵化平台,帮助协调解决孵化器与创业企业实际问题。

在互联网时代,生产、传播、销售成本极大地降低,中小企业将大批量产生,它们孕育着新的商业模式以至新兴产业,会成为引领经济转型的先导力量。金服会认为股权众筹有利于促进科技创新,促进新兴产业发展和经济转型。股权众筹对于小企业是一种很好的以让渡股权来获得融资的方式,而更多的普通投资人通过股权众筹的方式获得股权投资的权力,也是互联网理财、投资降低门槛,普惠大众的一种表现。利用股权众筹平台弥补投资人专业能力的不足,利用互联网消除信息和专业能力的不对称,是更符合未来趋势的选择。

目前,高新区有一万多家创业创新型的小微企业,他们能获得资金的渠道非常有限,以自筹和银行为主,股权类资金的获取比较难,制约了整体高新技术企业的发展,虽然政府通过引导基金、5050 计划及雏鹰计划等多种方式扶持,但是能获得股权融资的企业仍然是极少数。小微企业的

团队成员以技术和市场为主,走进资本市场的意识不强,渠道不畅,且没有能力设计适合企业自身的持续性融资方案。与此同时,高新区拥有 31 家上市公司,活跃着 40 多家风投公司,急需寻找好的项目。

考虑到当前互联网金融发展的时代潮流和国家政策大背景、高新区企业融资需求实际状况等因素,金服会决定以建设互联网股权众筹平台为核心任务,逐步打造互联网综合金融服务平台。抓紧对接自身资源及社会资金,培育股权众筹平台,以改善中小企业融资难问题。平台建设将完全依据监管要求,无资金池,所有项目与资金一一对应,资金均实施第三方银行存管制度。同时平台不提供任何形式的担保,以避免平台刚性兑付及系统性风险的产生。

金服会自成立以来,获得了高新区政府的大力支持,与众多的投资机构、中介机构保持了较为紧密的合作关系,在区内高新企业中的影响力日渐扩大。将服务区内中小微高新技术企业为己任,探索破解融资难融资贵的方法,金服会希望能借股权众筹平台深耕滨江,立足浙江,放眼全国。■



让融资像逛超市一样简单——搜钱网

搜钱网的创立,是一个“造梦”的过程。

很多年以前,搜钱网创始人李群就目睹着许多中小企业和初创团队融资的艰辛,那时他还在国企工作,但心里冒出了一个愿望:什么时候可以做一个“东西”出来,能够提高整个融资渠道的工作效率,让创业者们可以不再那么辛苦。

如今,乘着互联网的东风,李群正在一步步实现当时的梦想。他所创办的搜钱网,已经成为中国国内第一家专业的中小企业融资超市,其创新的“互联网+”投融资服务整体模式迅速成长,获得了政府、资本市场、金融机构及媒体的高度关注。搜钱网与全国数千家资金方成为最密切的战略合作伙伴,资金池规模已达数千亿元,涵盖天使投资、股权投资、银行贷款、小额贷等不同类型的资金。搜钱网通过 O2O 模式(线上与线下相对合的模式),凭借十余年的行业经验已累计为数千家客户提供了专业的一站式投融资服务。

搜钱网的“中国梦”,就是让大众创业者一起创新、创业、创富。通过搜钱网投资业务、财务顾问业务、创业辅导课、天使有约活动、广告服务、搜钱网投资人俱乐部、好园区云管理平

台等产品,为所有中小企业和初创团队提供“安全、可靠、便捷、专业、便宜”的融资服务,让最优质的搜钱网产品和服务,惠及每个创业者。同时搜钱网要为政府、银行和其它金融机构升级服务、延伸业务,成为他们最密切的合作伙伴。

在李群看来,搜钱网出身投融资服务,又有互联网企业特性,特点在于“接地气”。随着搜钱网 O2O 平台投融资服务渐成气候,在乾盈投资注资之后,又吸引了浙大科发资本的目光。如今的搜钱网管理资金已逾数十亿元,累计投资项目近百个,数十个项目已成功上市。

投资业务

搜钱网通过互联网平台运作使科技成果和成长型优质企业与产业资本高效结合,切实提升企业价值,培植一批在国内外上市的企业,实现搜钱网在资本市场的快速发展。

搜钱网投资业务重点专注于互联网+、健康医疗、大消费、新材料、新能源、节能环保等快速成长的行业领域。通过行业深度研究,强调深入项目接触与调研,及时跟踪并把握重点行业、重点企业的经营动态;在比较了解的产业链条上精耕细作,挖掘培育潜在的优质企业。

您好,欢迎来到搜钱网!

400-070-5878 (周一至周五 09:00-18:00)

找资金 找项目 上搜钱网

中国领先的中小企业投融资公共服务平台
让您足不出户 轻松搞定资金问题

路演名称	路演时间	开始时间	公开/私密	席位	操作	查看详情
网上路演“超市”...	路演结束	2015-04-16 12:30	公开	170	回顾	查看
智慧沙袋社交键...	路演结束	2015-04-16 12:30	公开	170	回顾	查看

中小企业投融资公共服务平台

“安心”服务

平台介绍 平台模式 平台优势

关注成长是搜钱网投资业务核心理念,重点评估项目是否具备足够市场潜能的产品或服务,销售额能否大幅增长,利润增长前景是否明朗,公司是否具备优秀的管理团队以确保取得长期增长潜力。

搜钱网通过与其他创投的合作,可以充分利用其他创投的项目资源、人力资源、风险控制资源,最大限度地扩大公司投资范围,提高资源互补和增值服务能力,降低投资风险。

搜钱网注重投资业务后的管理和服务,充分利用搜钱网的技术和管理优势,为企业提供技术支持、管理咨询、人才培养、基础服务等增值服务,利用资本和资源优势为企业提供产业整合、资源重组等服务,引导企业健康快速发展,企业价值快速提升。

创业辅导课

创业辅导课是搜钱网根据多年投资经验与创业辅导经验总结出来的,针对创业企业在商业模式、治理结构、资本结构、运营管理等一系列问题,通联合各大管理咨询机构与各大院校共同开设的分模块分阶段的实训课程。创业辅导课将不定期邀请行业大咖或投资界精英与创业伙伴进行分享交流。

天使有约活动

“天使有约”是浙江省天使投资专业委员会与搜钱网共同推出的针对早期项目的投融资对接活动。该活动以线上网络路演、线下投融资对接为主要形式,通过线上与线下良性互动,实现项目方与投资机构的高效、低成本的信息交流。同时搜钱网为优质创业者提供全程专业融资辅导服务,极大地提高融资成功率,从而实现“推动转型升级,助力创新经济”的目的。

搜钱网“天使有约”自从2014年6月启动O2O专场路演以来,截至2015年4月,已累计举办超过200场次,参与投资机构代表和行业精英超过10000人次,范围涉及中国各省以及欧美海外地区。

搜钱网企业产品线——好园区云管理平台

“好园区云管理平台”是搜钱网基于众多创业科技园区需求从而重金研发的一款平台性产品。该平台从真正意义上让创业科技园区、园区企业及众多第三方服务机构立体互联起来,满足多方的产品服务宣传、市场拓展、采购配置、内部管控、活动互动等需求,快捷高效实现资源与市场的无缝对接。■



“拍砖”砸出来的创业火花——三创汇

最近,一个智慧能源的项目在三创汇做了展示。一开始,项目方还担心技术保密的问题,抱着试试看想法在线下沙龙上做了介绍,没想到收获了异常热烈的现场反应,在场的许多人都对此项目有所了解,并对他们的技术路线提出了非常有价值的优化建议。事后,这位创业者连连后悔参与得晚了,准备得不够充分。更让他没想到的是,沙龙结束后的一个月,当时参加沙龙的一个朋友帮他牵线,找到了一位投资人。目前,双方正在针对一些细节问题进行沟通,相信很快会“修成正果”。

创业、创新、创造,是创业者的永恒箴言——这就是“三创汇”众创空间名字的由来。在三创汇,有一种特殊的“拍砖”文化。

三创汇每个月要举行两次活动,一次在会议室,一次在户外。每次活动都会推出4-5个创业项目,每个项目给创业者15分钟的陈述时间,20分钟的拍砖时间,台上台下充分互动,大家从不同的角度对项目质疑,或者提出建设性的建议,最后会给大家留出20分钟自由交流的时间,相互交换名片,加深了解。大家用“拍砖”、直接回应的方式对创业者提意见,通过相互的碰撞与沟通,让大

家得到启迪,受到鼓舞,也在活动过程中寻找投资项目、寻找共同创业的志同道合者。从实践来看,这个形式比单纯投资项目路演要好得多。

三创汇是由浙江融恩投资管理有限公司提议并与五位在证券、投行及实业领域的精英共同发起设立的一个公益性创投组织,成立于2014年,目前有成员220人。主体成员分为三类,包括基于创新型思路、商业模式、互联网、O2O等方式与工具改造传统产业的年轻创业者,TMT、科技创新型方向的投资人以及金融界、学术界与政府职能部门的从业者。

在投资活动中,存在许多资源配置不均衡的现象,尤其是在近期的VC以及天使投资的实操中,更是有着五花八门的问题。简单分析,大概有以下几种:第一种是项目所属领域内的信息不对称。很多创业项目早已“死在了沙滩上”,但是因为眼界视野所限,依然会有新的“后浪”重复错误,在没有创新思路和解决方案的前提下依然信心满满,而结局却注

定失败,这实在是资源的浪费。第二种是项目资源的配置不均。有的创业者有很好的创意,但是团队非常弱,或者存在明显的短板,这个时候就需要不同创业团队之间的人才互补和流动。当然,最核心的问题还是资金与项目的匹配不对称。

针对这些问题,浙江融恩投资的董事长张志峰与圈内的许多朋友很早就开始策划做一个小型的项目沟通沙龙,给项目拍砖,让创业者相互交流,为资金和项目的对接搭建平台。

三创汇的活动分为线上和线下,线上主要依托三创汇的微信群,成员随时可以提交问题,提交项目评审的申请,简单的问题直接在线上沟通,对于项目评估类的复杂问题,会有一个专家团不定期综合审议,给出专业的意见和建议。三创汇的线下活动是



让创业和投资更富效率 ——投哪儿

重点，三创汇的沙龙长期落户浙江财经大学 MBA 学院，并有许多 MBA 学员也参与其中。

到目前为止，不到一年的时间已经有 50 多个项目在三创汇的平台上进行了充分展示，获得成长，如杭州中天天维、蓝斯特科技、方舟无人船、华恒水业、上海数传生物等。通过三创汇，创业者们有的结交到了志同道合的伙伴，有的通过项目展示，为项目的商业模式找到了更理想的出口。当然，最重要的还是获得资金和项目的对接，目前已经达成及正在进行对接的项目超过 10 个。

新一轮的创投大幕已经拉开，杭州的创投圈借着阿里的东风忙得不亦乐乎，跟北上广深等一线创投城市相比，杭州迎来弯道超车的机会，而作为身处其中的三创汇也将继续努力，为壮大杭州的创业投资做出一份贡献。■

投哪儿创投服务平台成立于 2014 年 2 月，总部设在杭州未来科技城海创园，曾获得瞰澜投资、长江创投天使投资，是一个新型的创投服务平台。平台致力于让创业和投资更富效率，融合了媒体、互联网和金融功能，一端连接创业者，另一端连接投资人，主要为创业者、投资人提供专业投融资及增值服务。

投哪儿从创立第一天起，一直践行着一个梦想——运用互联网思维去改变创投行业的传统做法，提升投融资的效率，提升服务的质量，让创业者更好地实现创业的梦想，让投资人更好地实现投资的梦想。

投哪儿在线上重点运营的是微交所平台，它的定位是创业公司融资发布首选平台，主要帮助投融资双方解决信息不对称问题，重点服务互联网、医疗健康两个领域。所有在微交所挂牌的项目都是免费开放的。

从 2014 年至今，投哪儿创投服务平台已得到 800 多家主流基金，4000 多位投资人，6000 多位创业者的关注，在华东地区创投圈、创业圈建立了较高的知名度和影响力。在微交所挂牌创业的公司超过 200 家，成功融资的创业公司有 30 多家，线上融资总额超过 2 亿元，单笔最高融资额度 1000 万美元。平台成功举办线下活动 60 多场，包括行业沙

龙、创业诊断、项目路演、创业比赛等。

投哪儿还在线下定期举办各类活动，其中项目路演活动做得有声有色，既有开放性的大型 DEMO 活动，也有私密路演活动，参与的投资机构既有像红杉资本、今日资本、君联资本、中路资本、云峰基金、顺为基金、纪源资本等国内一线的机构，也有杭州及长三角地区知名的机构，如银杏谷资本、长江创投、瞰澜投资、领庆创投、九洲创投、高桐资本、浙大友创、立元创投等。

为了让平台实现更加良性的运营，投哪儿还组建了配套的天使基金，目前已经发了两期，虽然规模不是很大，但出资方主要是机构和专业投资人。投哪儿希望通过小基金的做法凝聚更强大的资本，让好项目第一时间能对接到可靠的资本方，同时也让平台方获得一些收益，实现持续健康发展。

截至目前，投哪儿已成功扶持尚妆网、工猫科技、天任生物、金源生物、博得立、零米海淘、海外婚礼、赤霄科技等一大批科技型创业公司。未来，它还将致力打造集合媒体、天使基金、投行、孵化、创业基地、人才招聘、技术支持、创业培训等功能于一身的最具资本和智慧力量的创投服务平台。■



培训辅导型

侧重对创业者的创业教育和培训辅导,以提升创业者的综合能力为目标,充分利用丰富的人脉资源,邀请知名企业家、创投专家、行业专家等作为创业导师,为企业开展创业辅导。这类新型孵化器的典型代表有联想之星、亚杰商会、北大创业训练营等。

顺应创新 2.0 时代推动大众创业、万众创新的形势,乐创会创立了一个面向浙江优秀年轻精英的创业创新服务平台,构建了包含开放办公、资本对接、专业技术服务、法律财务咨询、平台资源共享等加速培育功能的创业体系,成为中国最具开拓性的公共创业创新服务机构。

2012 年 12 月 22 日,乐创会正式成立,依托杭州浙江大学校友会与浙江大学企业成长研究中心,以制造未来风云浙商为使命,以缔造中国一流的青年创业者俱乐部为愿景,联合一群处于事业上升期,崇尚快乐创造,有梦想、有激情、有格调、有责任的新青年,共同塑造一个完善自我、阳光生活、快乐分享、自由创造的一流学习、生活、创业、投资的平台。

站在“风口”的顺势而为

“创业”无疑已经成为时下最热门的职业追求。有业内人士认为,浙江改革开放 30 多年来,锻炼和成长

让创新创业“快乐”起来 ——乐创会

□ 童文洁

了一大批优秀企业家,他们把浙江的人口变成了资源,变成了浙江发展最宝贵的财富。以阿里巴巴为代表的互联网创富神话的出现,向 80 后、90 后创业青年传递的正能量是无价的:草根创业,也可以成为中国首富;民营企业,同样能发展成世界级的大企业。

但是,80 后、90 后的年轻创业者们也带有这个年代的弱点。他们站在从工业时代转向互联网时代的历史交接点上,面前充满了未知与不确定性。“从零开始”的草根创业者面临缺资金、缺人才、缺资源的现实难题;“二代”接班人则面临图突破传统制

约、挑战转型的难题……

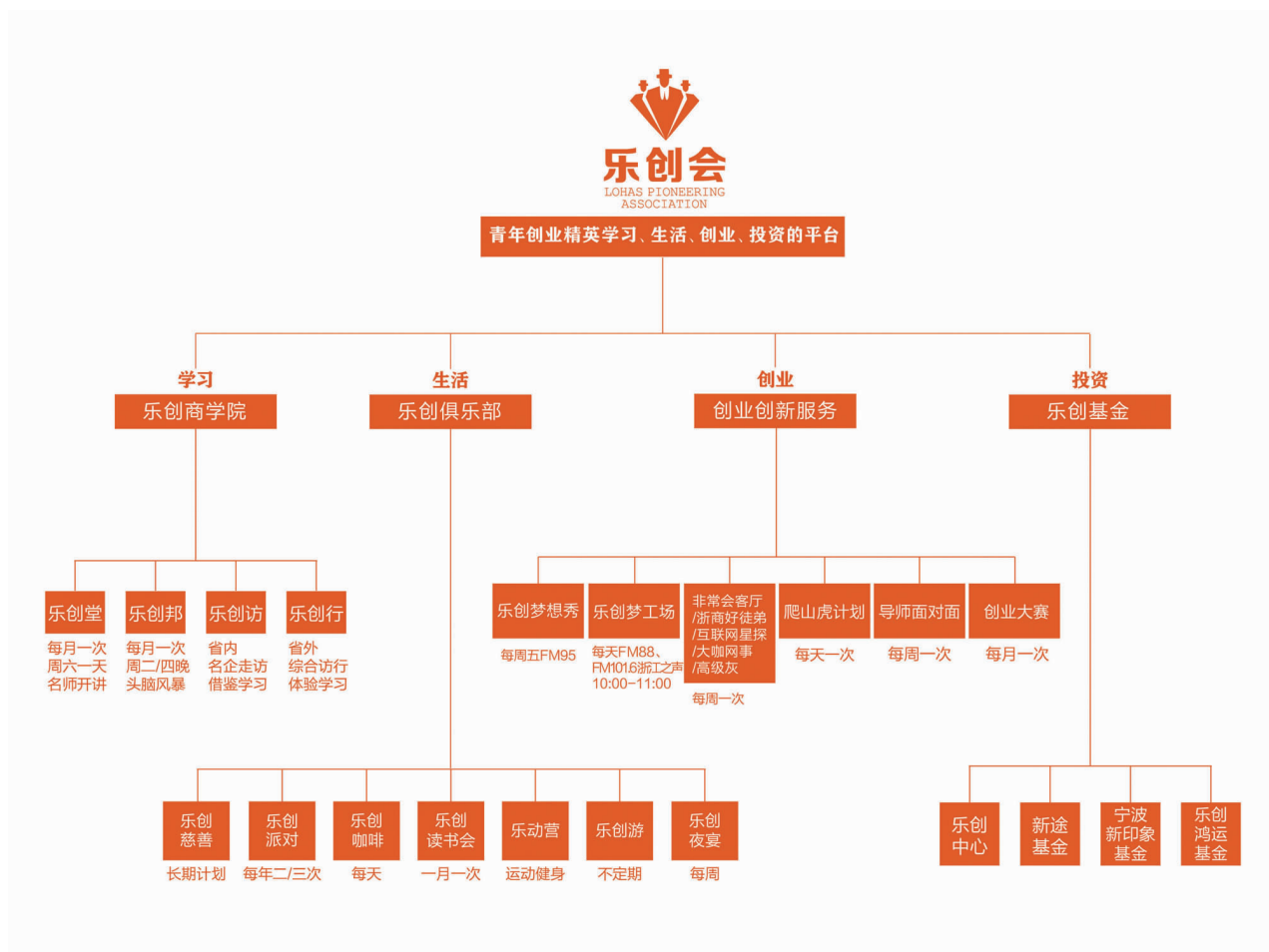
他们需要有一个强大的平台让他们依靠,需要有一个强大的组织来帮助他们摆脱孤独感。

2012 年 3 月,在杭州,当时还是浙江大学管理学院高级管理培训中心副主任的卢艳峰提出了一个想法:打造一个创业创新平台,让这些年轻人抱团发展,他用广阔的平台搭就一个舞台,让年轻的创业者们在这里尽情展示自己的能量,绽放自己的光彩。

于是,从最开始的金领俱乐部,到乐活精英会,再到后来的乐创会,经过不断地完善演变,经过 60 多位



揭牌仪式



年轻创业者长达 8 个月的反复研讨论证,“乐创会”的概念被提了出来。

每个参与者都为之而振奋。通过乐创会,拥有相似背景、志同道合的年轻创业者得以在此相聚。在短短两年时间里,乐创会成员已达到 140 余位。

经过梳理和服务升级,乐创会启动了中国首个新生代企业家公共创业创新服务平台,向外界清晰地提出了“四位一体”的平台化战略,包含乐创商学院、乐创俱乐部、创业创新服务以及乐创投资四大服务体系,构建一个“精英参与,资本护航,多方共赢”的开放式创业投资平台,以此推动创业项目健康快速发展。

另外,乐创会还联合市发改委、

经信委、科委、金融办、财政(地税)局、工商局、外经贸局、人力资源与社会保障局等单位 and 机构,共同推出的“爬山虎”中小微企业成长联盟,自成立一年多来,受到越来越多中小微企业和关心中小微企业发展的社会机构的关注。乐创会还与杭州浙江大学校友会,以及浙商创投、立元创投等投资机构一起推出浙江大学校友创业大赛,与浙江在线联合举办了青春领袖创富大赛,组织会员企业积极亮相赛场,分享先进的创业理念。

“一个人的声音也许很容易被大家所忽略,但是我们站在一起共同发声就会很震撼、很有感染力,这就是抱团发展产生的品牌力量。”卢艳峰介绍。

快乐创业,玩出名堂

对于乐创会来说,“乐创”是它的核心。乐创精神的宗旨在于从事的职业是自己的兴趣爱好,享受创业带来的快乐,创造一种快乐工作、快乐学习、快乐生活的理念。“新一代的创业人不希望像前一辈人那样用命换钱。”冯锐说。

作为乐创会创始会员的冯锐,同时也是航海模型世界冠军、杭州中天模型有限公司董事长。航模是他的爱好,现在也成了他的事业。

爱图购 CEO 谢旭也是草根创业出生,其研发的一款名为“ln”的时尚女性图片分享软件,用户量已经突破千万级,并获得 A 轮千万美金级的融

资。

1986 年出生的刘光熙,曾因电商事业放弃博士学位,2010 年成立自己的电子商务公司,创造单店 8000 万销售额的淘宝神话,2014 年建立汽车保养折扣平台 91 养车,专注于电商及移动互联网的数据化经营。

80 后的宋雅丹,从 300 元启动资金开始创业,到 2013 年已经实现近亿元的销售额,从个人小铺成长为成功的电子商务公司,“木木家”为少女营造出了一个梦幻的王国……

乐创的小伙伴们不仅自己玩得好,还要带着大家一起玩。乐创会不乏海归、创业精英,层次相对较高,更喜欢小众的方式进行社交。为此,乐创会设立了社团,包括了高尔夫、佛道、茶道、摄影书画艺术,还有下地种菜、玩帆船等比较个性化的内容。

“青年经济”初现成绩

2014 年 3 月,乐创会发起成立

乐创基金,为浙江企业进军资本市场提供专项服务,同时全方位布局产业,入股微勋网络、英语说、5see、连资贷等创业项目,并参股乐创物业管理、乐创汽车、乐创文化传播、思行咨询等企业。

不但如此,乐创会还尝试了一个创新的投资概念——“1%战略”,当年涉足极珍堂、微信分销 121 店、3D 打印“四个苹果”、慧峰商城、推特网络等企业项目,用 1%的股权出让实现了双方的紧密抱团发展。

卢艳峰介绍,有不少年轻人来到乐创会,他们带着拥有极具发展潜质的创业项目,一旦项目成熟就有可能成为市场上的一匹“黑马”,但也因为创业者年轻,他们缺少资金、缺少人脉,他们需要在关键时刻能够拉他们一把的“伯乐”。

“而乐创会就能起到这个‘伯乐’的作用,我们可以跟这些年轻人共享平台资源,而他们也乐意用项目 1%的股权来作为回报,形成一种双赢的抱团发展模式。”卢艳峰坚定地

相信这一点。

杭州版“Wework”:乐创中心

不久前,知度颇高的万科高级副总裁毛大庆宣布选择离开万科,转型“创客”,欲创建一个中国版 Wework,涉足创业办公社区,打造年轻人创业孵化器。其实,乐创会就是杭州版的 Wework。

2014 年 11 月 8 日,乐创会牵手腾讯大浙网成功签约乐创中心,坐落于市民中心 D 座,共计 21000 平方米。大气开放的立体景观、交通便捷的地理位置、先进智能的办公系统,这一切只为最优秀的创业者而准备。受乐创会集群效益吸引,乐创中心在短短三天时间 10 多层被乐创导师与同学预订作为公司总部,并吸引了大批创投界大咖、成长型企业入驻。

乐创中心要成为乐创“青年经济”总部集群的地标建筑。建立创业社区的目的不止是为创业者提供价廉物美的办公环境,更大意义在于整



乐创 100 音乐梦想公益音乐会上,参与钢琴捐助的乐创会员登台表演



2014 乐创新生代年度盛典颁奖现场

合各类资源,为创业者提供创业所需的各种服务,甚至嫁接投资者,最终从单纯的办公室租赁,变为带全方位创业服务性质的加速器。

2015年1月,拉卡拉浙江总部、中商控股集团、金田阳光集团、万泰集团等总部乔迁乐创中心,还有培农科技、脸谱企业、印象软件、腾果网络、华扬联众、推特网络、圣霖信息等一大批基于互联网的优秀创业公司争相入驻。岳口投资、康城律师事务所、乐创投资、先文基金、杭州思行企业管理有限公司等创投、法律、管理咨询服务机构也搬入乐创中心。

国务院发布的支持“众创空间”发展的扶持政策,实际上是为了给创业创新者搭建更多更好的社会化、市场化、专业化的服务平台,营造更好的创业创新氛围,“这对乐创会来说,也是一个非常重要的发展机会,我们还将于今年启动‘乐创小镇’计划。”卢艳峰介绍:“乐创会非常乐意与年轻的创业者们共享平台资源,而他们也乐意通过努力来形成一种双赢的抱团发展模式。”

乐创现象引发社会广泛关注

乐创会从成立伊始,就成为媒体关注的焦点,浙江卫视、浙江经视、浙江之声、钱江晚报、浙江日报、杭州日报、都市快报、今日早报、每日商报、人民网、新华网、光明网、中国网、凤凰网、新浪网、搜狐网、第一财经、网易、中国新闻网、中央人民政府网、浙江省政府网等数百家全国主流媒体和政府网站从各个角度报道了乐

创会。

浙江省科技厅厅长周国辉把“乐创会现象”归纳为青年、互联网、抱团三个关键词。“青年经济大抵是创新经济,是中国经济改革转型创新发展的希望之所在,要特别关注和支持。”“乐于创业,快乐创新,让创业创新不再孤独,这是大众创业、万众创新的有效‘众创空间’”。

“目前,浙江省内针对服务企业的各类组织,都在尝试通过搭建平台、整合资源、聚集人才等方式,帮助企业转型,适应经济环境的变化,实现企业的持续稳定的发展。而乐创会比较特别,在这里聚集的都是崇尚快乐创业的有梦想、有激情、有格调、有作为的新青年,从事移动新媒体、电子商务、创意营销、生物医药等新经济领域,这些年轻人是未来浙江经济发展的掌舵人,将这些精英聚合在一起,并且散发出积极向上的正能量,非常意义,值得点赞。”浙江大学管理学院范晓屏教授如是说。

杭州浙大校友会会长、通策医疗董事局主席吕建明在盛典致词时认为:“乐创是一种精神,是一种价值观,追求快乐是人类的一种本质力量,而乐创会也远远不只是一个社会组织、一个年轻人的创业俱乐部,它更是代表一种朝气蓬勃、积极向上的青年精神,符合这个创新时代的主流价值观。”

近年来,在杭城各大媒体都能发现乐创会的踪影。特别是借助移动互联网的传播优势,让乐创会的每一个热点、观点传播都达到了被无限量放

大的效应。这一系列“亮相”秀出了乐创会“新生代企业家”的正面形象,也让这些勇敢展现自己的企业更容易获得外界的关注以及资金扶持,让创业者能够更加专注于团队建设、产品迭代。

从改革开放以来的一路领跑,到腾龙换鸟转型升级,浙江经济正在向更高版本迈进,在这个过程中对新生代浙商则提出更高的要求。让下一代精英们接好这个经济发展的接力棒,是乐创会一直在努力的终极目的,也是新生代浙商们肩负的历史使命。■



万事利集团董事局主席屠红燕
成为乐创导师



乐创导师面对面活动现场



让医健创业更好玩——贝壳社

癌症是笼罩着人类健康的一道浓重的阴影。目前,全世界90%的癌症患者死于癌症的转移和扩散。但是,现在没有任何一项技术能极具针对性地判断出患者体内的癌症是否正在扩散。当患者通过医疗检查发现病情的时候,往往已经耽误了最佳治疗时机。

在贝壳社,一个项目正在升温孵化——CTC 液体活检 (Liquid Biopsy) 技术系统开发,正是为了解决这个癌症扩散检测难题的。在早期的癌症中,每100万个白细胞中会有1个循环肿瘤细胞、10亿个红细胞中也会有一个循环肿瘤细胞,该技术可以通过特定的捕获器,探测血液中循环肿瘤细胞,便于癌症早期检测、肿瘤切除病人癌细胞转移情况监测以及基因治疗。这个项目背后的团队不容小觑,他们站在世界一流技术的前沿,拥有顶尖《Nature》杂志介绍的首创性循环肿瘤细胞(CTC)诊断技术,正在开发精准的基因检测、以及配合提高靶向药物与免疫治疗方案的完整液体活检系统。

这个项目一经申请,就得到了贝壳营的青睐。2015年,贝壳社投资基金的天使投资投入了这支创业团队,

现在,该公司正由具有世界500强国际管理经验的高管和跨国专家团队共同创新、创业。

什么是“贝壳社”?

贝壳社是国内首个专注于医疗健康产业的众创空间,致力于打造全球化的基于“互联网+”、O2O平台的孵化型生态,集聚创业资源,解决创业痛点,将创业产业化。它成立于2014年6月,以完全开放与合作的态度,通过市场化、网络化的运作模式,汇集了大量的医疗健康产业行业领袖、领军企业、投资机构、医疗机构、医生、国内外科研院所等战略要素,构建了专注于大医疗健康产业的O2O创业生态,旨在为创业者提供

一个零成本、便利化、全要素的综合型创新创业服务平台,使得创业者们更有效地实现技术成果转化和产业化,从而使得更多人受益于有价值的创新成果。

贝壳社的创始人兼CEO金霞说,贝壳象征着美好和新生,它会让不起眼的砂粒变成斑斓的珍珠,他们希望从贝壳营里孵化出的企业在若干年后成为参天大树,让贝壳社成为中国的“YC(硅谷Y Combinator孵化器)”。

贝壳社由的生态由四部分组成:互联网O2O平台、贝壳创业训练营、贝壳基金,国际合作。

O2O创新创业服务平台是基于



互联网和移动互联网的服务平台,在很大程度上摆脱了传统模式受限于物理空间的局限性。贝壳社将所有的服务进行互联网产品化,使得创业者能够更加便捷地获得贝壳社提供的创新创业服务。目前,贝壳社互联网平台包括 PC 门户微信公众平台、微信公众号、微信垂直社群等。PC 门户聚大健康产业的最新资讯。贝壳社微信公众号,及时发布贝壳社最新的讯息并作为创业团队和社员移动端推广的主要平台。并且微信公众号和 pc 门户结合,承担贝壳营入营项目的引流功能。同时,贝壳社运营了生态链中各个主题为核心的垂直社群(包括社员群、创业群、医疗圈群、投资人群和医疗销售群),为贝壳社平台企业提供线上互动交流的有效手段。

贝壳社线下活动包括每年两期在行业内颇具影响力的 Bio4P 智慧健康国际高峰论坛,齐聚行业大咖、创业导师、千人计划专家和创投机构等高端人脉,共同探讨国际热点话题,把握医疗健康产业热点、前沿脉搏。并同期举办医健领袖峰会和投资峰会,医健行业知名企业家分享见解和探测医健行业各领域未来发展趋势。贝壳社还举办各类创新创业大赛,通过和各级政府、大企业联合举办专业的创业大赛,更有效地激发创新原动力,同时大赛作为高效的发现机制,也是贝壳营入营项目的主要流量入口。另外贝壳社在全国主要城市,如北京、杭州、深圳、上海、广州、苏州等十几个城市定期举办贝壳创业沙龙,为创业者提供跨界思想激荡

的机会,有价值的创新常常根植于有品质的对话。贝壳社线下活动有效地提升了医疗健康产业创业氛围,将生态中各要素更加紧密地在线下联系在一起。

贝壳营是承担创业孵化和投资功能的主体,是国内首个专注于医疗健康产业的生态型孵化器。贝壳营和哈佛医学院、MIT、剑桥大学、以色列及澳洲的孵化器建立战略合作,面向全球发现医疗健康产业优秀创业项目,通过贝壳营的投资孵化,加速技术和产品的产业化,并在高新区乃至杭州市形成产业集群,促进产业技术水平的升级。贝壳营每年举行 2 期,每期 18 周,系统地向入营企业提供包括免费场地、早期投资资金、创业教练、大企业资源、医疗机构资源、投资机构资源、创业培训等服务。在孵化期间贝壳社帮助创业者完成产品上市流程指导、产品规模化和商业化建议,并且为每位创业者提供一对一创业教练辅导,分享创业经验、提供创业资源。同时贝壳营提供法律、会计和行政支持。在 18 周结束后,贝壳社举行演示日,将毕业企业最好地集

中呈现在医健行业投资机构、上市公司、天使投资人及产业园区面前,帮助创业团队获得下一阶段的资本和产业政策支持。每个从贝壳社创业营走出的项目都将带着贝壳社校友的身份参加线上微信群,线下校友会,形成医健行业创业生态,分享创业经验,交换创业资源。目前,2015 年春季贝壳营已有 8 个入营项目。

现在,国务院关于促进健康服务业的若干意见出台不久,李克强总理又十分关注“创客”发展,贝壳社的成长如临甘雨。在贝壳社,有一个“贝壳理念”就是完全的“开放与合作”——贝壳社帮创业者解决难题、帮政府全球引智、帮大企业孵化项目、让项目落户各产业园区,让创业导师实现创业价值,让风投有好项目可投——这将形成一个完整的孵化生态。于是,“开放与合作”也成了贝壳社的核心竞争力。金霞相信,在一个开放的“众创空间”里,贝壳社没有竞争者,只有合作者。■



做好企业成长生态系统中的交流平台

——浙大科技园 UU 咖啡

浙大科技园 UU 咖啡（简称 UU 咖啡），成立于 2009 年，位于浙江大学国家大学科技园 B 座二楼，占地 136 平方米，是浙大科技园创办的创新创业者交流与合作平台。UU 咖啡依托浙江大学国家大学科技园科技创新与创业孵化平台，为入园创业者提供交流、分享与合作的空间。

浙大科技园 2001 年 5 月被科技部、教育部认定为全国首批 22 个

国家大学科技园之一，也是国家级科技企业孵化器和国家级高校学生科技创业实习基地、全国青年创业示范园区。浙大科技园一直以来遵循“整合资源、构建平台、强化服务、孵小扶新”的建设方针，积极整合学校、政府和社会等各类资源，打造一流的园区

自然生态系统和企业成长生态系统（“双生态系统”），构建“四个平台”（园区建设与运营平台、科技创业创新服务平台、科技成果转化与企业孵化平台、创业创新人才培养平台），实现园区“三个聚合”（资本聚合、技术聚合、人才聚合），通过不断开拓创



新,在推进科技成果转化与产业化、孵化高新技术企业、培育创新创业人才等方面取得了可喜成绩,形成了有自己特色的发展模式,已经累计创办科技孵化企业 1000 多家,培育毕业企业 350 多家,其中上市公司 4 家、省级以上高新技术企业 70 多家,为区域科技进步和经济社会发展做出了积极的贡献。

浙大科技园 UU 咖啡是浙大科技园双生态系统中的一个重要组成部分,它依托浙大科技园优越的自然生态系统,是企业成长生态系统中的重要交流平台。UU 咖啡地处老和山麓,与万亩竹海近在咫尺,离浙江大学玉泉校区北门不足千米。这里有安静舒适的环境,有来自各行各业的创业者,创业者只需点一杯咖啡就可以在这里享用一天的免费开放式办公环境,更重要的是可以接触投资人、媒体圈、其他创业者。在 UU 咖啡营造的创业生态圈里,开放轻松的氛围为创业者搭建一个良好的资源整合平台。

浙大科技园为营造良好的创业生态环境,加强创业文化建设,推动创业交流、合作,从 2009 年开始创办“浙大科技园创业沙龙”,每周三晚在 UU 咖啡举办,是浙大科技园以咖啡馆为载体的品牌创业交流活动。浙大科技园创业沙龙是依托浙大科技园创业孵化平台,充分利用浙江大学和浙大科技园、杭州市大学生创业园(西湖·浙大科技园)的科技、人才和创业服务资源优势而搭建的创业交流与合作平台。自 2009 年开办至今,共举办了 240 多期,每周三晚定

期举办,参与者已有上万人次。浙大科技园创业沙龙活动内容丰富多彩,分为“我的创业之路”、“创业专题交流”、“专家讲堂”、“创业导师门诊”、“项目与资本对接”等若干个系列活动,主题涉及移动互联网、生物医药、新媒体、市场营销、财务分析、人力资源管理、投融资等各个领域。

浙大科技园通过在 UU 咖啡举办创业沙龙这一品牌活动,构建项目资源库,为创业者提供免费的项目展示平台;构建创业者信息库,为创业者找到合适的创业合伙人;构建教授专家和创业导师库,为创业者提供技术支持服务和创业指导服务;构建创业资金池,与各投资机构、投资人及其他金融机构建立战略合作,在投资对接、项目输送、融资顾问等领域展开交流与合作。

随着“大众创业、万众创新”号角的吹响,新的创业浪潮已经滚滚而来,作为为创业者服务的浙大科技园,将以“开放、创新”的姿态进一步打造浙大科技园 UU 咖啡,提供各种深度服务,伴随创业者成长,竭力让浙大科技园内每个有创业愿望的人都拥有创业交流的空间,让创新创业之风在浙大科技园这片创业热土上自由流动,为创业者营造轻松的交流氛围,搭建共享与合作的桥梁,促进创业者及其创业企业的健康发展。

UU 咖啡大事记:

2009 年,浙大科技园 UU 咖啡成立,同时挂牌作为浙江大学创业青年俱乐部活动交流场地;

2011 年,UU 咖啡获得“杭州市十佳大学生就业创业服务项目”;

2011 年,杭州市原市长邵占维、浙江省原组织部部长蔡奇来到 UU 咖啡视察指导;

2013 年,浙江省科技厅厅长周国辉参加 UU 咖啡举办的主题为“创新驱动发展”的创业沙龙;

2013 年,UU 咖啡作为杭州第一个接受比特币支付的商家,接受杭州电视台采访;

2015 年,UU 咖啡接作为众创空间的典型代表接受青年时报和都市快报采访。■



做训练营,不做温室——罗汉创学院

吴渊从小钻研黑客技术,大学时开始接触计算机图形学等知识学科。他发现在上网登录账户过程中,传统的码式验证存在不安全、真实用户识别困难、机动性差等问题。毕业后,他将自身兴趣与专业技术结合开始创业,创造性地提出并实现了创新性的验证码解决方案——“极验验证”项目。项目致力于引领验证安全 2.0 的技术革命,研究出“行为式验证”技术,能够做到既保障网站安全,又让用户轻松方便地通过验证。

这么好的项目,迅速在杭州市滨江区罗汉创学院创业中心得到了重视和培育。“极验验证”项目参加了 2013 年天使湾第四季聚变计划,通过聚变计划的 3 个月支持,项目组建了团队,完善了产品并在聚变结束后半年内引入天使投资。很快,团队从提交申请时的 2 个人逐步发展到目前的 30 人规模,公司产品也从最初一个简单原型逐步成长为以 3 个核心产品为基础的安全系统。

至今,“极验验证”项目已完成两轮融资,2015 年接受了 IDG 的 A 轮融资,估值 1 亿元人民币。

这是罗汉创学院创业中心众多创业企业培育中的一个案例。罗汉创学院是由杭州天湾投资管理有限公司

于 2014 年发起成立的民办非企业性质的社会组织。罗汉创学院的建设目标是成为未来伟大企业家的起步支持者、初创创业者最认可的精神家园、面向创业者的非营利性服务力量的整合平台。

罗汉创学院的想法源自天使湾创投从 2011 年开始运作的种子阶段创业投资产品:聚变计划。该计划引入硅谷最负盛名的初创公司加速器 Y Combinator 的模式,从 2011 年开始运作至 2014 年共进行了 5 季,累计收到全球超过 1200 份申请,近 40 支互联网领域的初创团队

从这里开始了创业历程,在国内互联网创业投资圈内产生了积极而广泛的影响。投资的团队涉及中国大陆、中国香港、美国、加拿大等国家地区。聚变计划折射出越来越多优秀的年轻人正在以极大的热情投身互联网领域创业。

对青年创业者来说,资金、政府政策等信息来源有限,难以有效传递到创业者,沟通渠道不畅,帮助极其有限。而相应的,诸多创业成功人士、天使投资人、创业服务机构等,却缺乏一个系统有效的渠道将他们的理念、精神、智慧、经验和资源与初创团





队对接,最大化他们的能量与作用,并形成一個良性的创业生态。而这正是聚变计划过去三年在国内互联网创投圈内发挥的积极作用——与创业团队深入接触,从最细节的方面了解他们的需求,同时也积极对接国内知名的互联网公司创始人、高管和天使投资人等,将他们的资源与初创团队更有效的对接。在这一背景下,天使湾创投于2014年发起并成立了罗汉创学院创业中心,其根本是将聚变计划的社会属性、社会效应放大,用我们业已熟悉的框架和方式方法更广泛地调动社会资源,更深入地帮助互联网领域的青年创业者,不断为社会输送最高质量的创业人才,帮助他们在创业过程中实现梦想、创造社会财富。这是罗汉创学院成立并长期存在的最大价值。

2014年12月,在滨江区科技局的大力支持下,罗汉创学院与天使湾创投联合杭州9家天使投资机构,在

滨江区海创基地举办了中国互联网行业有史以来规模最大的路演活动:包括罗汉创学院第1季的10支团队在内,一共有来自10家天使投资机构的26支初创团队面向全国数十家投资机构和媒体,进行了项目路演。当天超过500名投资人、媒体和创业者观摩了此次活动。

2015年,罗汉创学院的Demo Day将升级为Demo Week,整个活动将从过去的1天延展到3天。路演团队将从上一季的26支扩展到至少60支。同时整个过程将融入更多以创业团队交流和融资为主题的活动。未来,罗汉创学院Demo Day有望成为一个属于创业者的节日。

罗汉创学院并不是普通意义面向商业世界的商学院,创学院的宗旨是为社会输出优秀的创业者和未来的企业家,这意味着无论是从理论体系,还是方式方法上,针对青年创业者的锻炼培养都与商学院有重大区

别:

1.所有加入创学院的成员均为正在一线打拼的创业者,以创业为本,而不是传统商学院的案例教学。他们最核心的目标,不是学分,不是毕业,不是证书,不是一份职业保障,而是通过创业真正创造社会价值与经济价值。

2.所有导师、嘉宾等均为创业成功人士、科技企业高管、天使投资人等在创业投资生态里实战的一线从业者,传授的是自身创业投资过程中最鲜活的经验与教训,而不仅仅是理论与方法。

3.创学院本身关注的焦点是一家伟大企业从无到有逐步创建的过程,特别是在初创时期一家小型科技公司在产品、团队、商业模式、市场、资本、社会资源等方面所遇到的困难与挑战,提供初创公司理论、方法和最佳实践,以及必要的资源,这与商学院对一家企业发展阶段的假设,以



及相应的辅导有本质的区别。

即使在现代商学院的发源地美国硅谷,企业家和教育界人士也在反思并检讨商学院在现代经济发展中的作用。特别是社会进步的驱动越来越依赖技术、产品、商业模式等创新的今天,美国顶尖的商学院也开始思考如何调整自身以培养新型的创业人才,真正为社会经济发展提供杰出人才的角色。

有鉴于此,创始团队认为创立世界上第一家创学院,以最专业的视角和方式方法,为互联网领域初创公司提供全方位系统化的辅导与服务,将是未来经济发展中必然需要的一个重要角色,这个角色必须能够最大程度的联合社会各方资源,以市场的力量,形成一个良性循环的生态。单个企业在资源和可以联合的社会力量上是非常有限的,科研院校的焦点目前离商业社会、创业生态的距离还显得太远,而政府则适合通过指导和辅助,让市场本身发挥其最大的能量。那么,一家非营利性性质的民办非企业,即世界上第一家创业中心在目前阶段最适合承担这一角色。

随着国内创业氛围的逐步成熟,各地也出现了企业或政府运营的孵化器、加速器、孵化园等,为创业者提供服务。罗汉创学院与目前国内的孵化器模式也有一些重大区别:

1. 罗汉创学院十分重视对初创公司早期发展阶段的理论基础和方式方法的积累和归纳。

在硅谷,创业者通过几十年成功与失败的企业早期发展经验,总结出了例如客户开发、精益创业等理论与方法学,成为现在科技领域,特别是互联网领域创业的“圣经”。同样,罗汉创学院将在借鉴硅谷经验的同时,也将通过对国内初创公司在其早期成长阶段出现的各种问题困难,以及最佳解决方案的总结,形成理论基础和方式方法,从细节上实际帮助创业公司解决问题,不断发展。

2. 罗汉创学院能够在公司发展初期的各类细节上提供辅助,从而在质量上帮助初创公司得到提升。

针对国内初创团队的特点,罗汉创学院专门设计了相应的课程和实践活动,从创业理念、商业模式、产品设计、团队建设、运营推广、融资谈判等各方面进行针对性的辅导。

3. 罗汉创学院崇尚初创公司的野生野长。

罗汉创学院虽然提供三个月的开发场地,但是不强制要求创业团队入驻,同时不提供住宿、餐饮等服务,入驻场地的团队在三个月的加速计划结束后也必须离开场地独立发展。这是为了推动创业公司勇敢参与市场竞争之中——伟大的公司一定不是孵化出来的,而是竞争出来的。■



杭州回车电子科技有限公司是由一群年轻的浙江大学毕业生创办的公司,主要从事非植入式脑电采集设备的开发工作。杭州回车电子科技有限公司研发的脑电采集设备可以采集使用者的脑电波,并且通过一系列分析处理输出简单易用的信号。主要业务包括销售脑电采集设备及配套的模块、意念控制相关应用的开发、提供意念控制主题展览服务等。

听起来玄幻得不得了,但这却是湾西加速器里实打实的科技创业项目。

湾西加速器是一家专注于移动互联网和大学生创业的新型创业加速器,提供创投对接、人力资源、产品及商务等全方位创业服务,尤其是包括海外资源的对接和国际交流孵化,并聘请浙江大学、斯坦福大学、麻省理工学院和硅谷创业者及相关服务机构资深人员担任顾问等。

它的创业顾问包括斯坦福大学中美技术管理中心主任 Richard Dasher 教授,硅谷泛伟律所前主席 Gordon Davidson 等。每年组织国际创业比赛、海外资本对接、本土创业团队赴硅谷游学及国际团队交流办公(与国际孵化器及大学合作)等特色国际交流活动,致力于打通硅谷和西湖这两个分别位于旧金山湾西和杭州湾西的创新创业的圣地,实现“谷溪互动”。

湾西加速器主要服务对象为移动互联网和大学生创业的创新

对接大创 谷溪互动 ——湾西加速器

企业,年轻创业者在公司管理、人员招聘、财务等方面相对而言会缺乏一些经验,湾西加速器针对这个情况,推出包括 CEO 内训、联合招聘会、各项专业培训、财务服务等等,为成长企业保驾护航。

CEO 内训是根据各初创企业 CEO 最关注的问题,对于初创公司在发展过程中会遇到的各种内部外部问题,每两个月进行一次集中封闭式系统性培训,培训由方毅等主讲,传授最真切的创业真经。

招聘人才是初创企业的一大难题,特别是校园招聘,由于企业规模小,无法形成足够吸引力吸引到学生

的关注。湾西加速器在杭州各大高校组织了多场招聘会,各初创企业抱团参加,并由华旦投资专注大学生兼职市场的青团社负责落地实施,先后在浙江工业大学、浙江理工大学、浙大软件学院、杭州电子科技大学开展联合招聘宣讲会。各学校反响非常热烈,甚至有南京、武汉的学生专程赶来参加,几乎每场都是该校最大的报告厅座无虚席,招聘成果也非常好。

湾西加速器的发起人之一是浙大创业者代表个推 CEO 方毅。方毅是一位卓有成效的连续创业者。2005 年,他在浙大研究生就读期间就开始创业,开发出了一款备份手机

通讯录数据的外设产品“备份”,可以兼做移动电源之用。2007 年,他和中国移动合作创建了第二家公司做云端备份服务,2010 年成立“个信互动”,推出了国内最早的微信类手机 IM 应用,后转型做安卓智能机推送服务。他先后获得了数千万美金投资,在移动互联网业内享有非常高的知名度和声誉,接入的开发者数量接近二十万人次,接入的应用总数接近 40 亿个,覆盖了 7.5 亿部手机。他作为湾西加速器的领头羊,能够很好地在业内传播梦想小镇和湾西加速器。

■



11点11分
大学生社交APP



嗨盗券
会员管理线上商城



易露营
在线B2C露营平台



力矩科技
ARPG网游公司



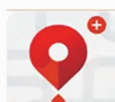
回车科技
脑波控制智能硬件



老师来了
O2O教育平台



每日给力
手游公司



我在现场



媒体延伸型

由面向创业企业的媒体创办,利用媒体宣传的优势为企业提供线上线下相结合,包括宣传、信息、投资等各种资源在内的综合性创业服务。这类新型孵化器的典型代表有创业家、创业邦和 36 氪等。

在杭州,有一家十分有意思的新锐互联网媒体——TechDaily。它以互联网创业为核心,聚焦于技术对于商业的改造,集中播报互联网创业公司新闻、创业公司投融资信息披露以及行业发展动向,探讨与分享创业创新的经验。

目前,TechDaily 拥有网站、微信、微博、搜狐 IT、界面专栏、百度百家、网易云阅读等多个渠道,是杭州最具创新力的互联网媒体。

TechDaily 成立于 2014 年 11 月,它的团队更具青春活力——团队由前 B 座 12 楼、《天下网商》、《钱江晚报》、雅虎中国等出身的 90 后媒体人组成,拥有消费品零售和互联网投资创业的多重媒体经验。

与传统媒体、互联网门户和自媒体不同,TechDaily 的内容全部都围绕着“创业”的主题展开,更希望传播有价值的深度内容。迄今为止,TechDaily 详细报道了超过 50 家来自杭州的优秀创业公司,跟踪了近两百个创业团队的融资情况,并总结撰写了

为杭州创新创业呐喊 ——TechDaily

《2014 杭州互联网创业热度报告》。

TechDaily 的线上内容包括创业公司报道、行业观察、投资动向等。

TechDaily 报道过的创业公司涉及在线旅游、出行服务、互联网金融、移动互联网、本地生活以及在线零售等行业,超过 50 家,并对上述行业撰写了超过 70 篇《行业观察》,跟踪了近 200 家创业公司的融资动向。通过对杭州创业创新情况的深入了解和深刻分析,TechDaily 撰写了《2014 杭州互联网创业热度报告》。

在看清了杭州创业创新工作中缺失的一环后,TechDaily 以杭州为基点,一方面以媒体身份连接外界媒体与杭州创业者,与杭州的创业者一同走出去,向杭州之外的创业者、投资人和媒体展示杭州创业;而另一方面,TechDaily 也在积极成为外部机构来杭州的引导者,成为不少外界媒体、投资人和创业者的本地合作伙伴。

除了线上的文字播报,TechDaily 另一个工作就是组织线下活动。

TechDaily 主办的线下活动主要有三种形式:Fuel 互联网创业峰



TechDaily 开放日



对话杭州创业之 O2O



Fuel2015 杭州互联网创业峰会

会、TechDaily 开放日、Trend Talk。其中，Fuel 互联网创业峰会主要以城市为中心，围绕互联网创业展开，力争打造成为城市互联网创业的标志性活动；TechDaily 开放日是针对创业者的创业项目展示，聚合投资人和创业者，打造一个高质量的创业投资交流平台；Trend Talk 是 TechDaily 以行业为主题的沙龙，主要面向行业的上下游产业链，形成深度内容。至今，TechDaily 已经在杭州主办了 4 场大型聚会，此外，还举办了 3 场参与者超过百人的开放日活动。

2014 年 11 月，TechDaily 首次开放日举行。这次开放日打破了此前开放日以项目投融资对接为核心目的的思路，重新塑造了以创业交流为中心的新型开放日。在这次开放日上，包括随创科技、视云服务、亿启网络等优秀项目脱颖而出。

2015 年 1 月 15 日，TechDaily 在杭州举办了“Fuel2015 杭州互联网创业峰会”。峰会参会人员超过 800 人。同时，这场活动也成为杭州的第一场互联网创业峰会，首次将杭州互联网创业者以全貌向外界展示。

除了在杭州的主办活动之外，TechDaily 还与外部媒体一起举办了各种活动。2014 年 12 月，36 氪开放日杭州站，TechDaily 是其杭州地区主要合作伙伴；2015 年 3 月，TechNode 动点科技 ChinaBang 活动，TechDaily 与杭州创业者一起北上，集体向北京的媒体、创业者和投资人展示了杭州创业者的全貌。

现在，TechDaily 正在迅速成长为长三角地区最具影响力的互联网创业媒体。■



让创新得到赞赏——B座12楼

B座12楼,简称B12,是一个立足杭州、面向全国,聚焦创新创业的科技新媒体。

B12想做什么?

自2013年以来,杭州的创业氛围正越来越浓郁,一股新的创业热潮正在兴起,依托于阿里巴巴的互联网生态和以浙江大学为代表的在杭高校资源,全国各地越来越多的创业者选择在杭州创业,国内外一线投资机构也都纷纷在杭州驻点。目前,杭州获得风险投资的创业企业数量跃升到全国前列,中国硅谷的名号正越来越成为可能。

正如硅谷不是一天建成的,杭州的创业生态的形成也不会是一夕之功,一个完善的创业生态除了需要科研、人才、资本之外,还需要媒体、孵化器、创业公寓等一系列创业服务体系的支撑。B12希望能够成为这个创业服务体系的重要组成部分。

B12有多重身份,也有多重目标:

B12·媒体——成为一个依托杭州影响全国的创业投资新媒体;

B12·活动——让国内著名的创业公司和投资机构与杭州的创业者互动交流;

B12·良仓孵化器——吸引全国各地



浙江省委常委、
杭州市委书记龚正考
察良仓孵化器



B12 创始人大象现场演讲

的创业者落户杭州,在这里创业;

B12 正在做什么?

B12 以投资人视角,全景关注移动互联网,集中报道最新创业项目,对创业创新提供前瞻性的分析和观察。自成立以来,通过线上线下交流活动,汇聚了十几万名优秀的创业者。他们通过“无界沙龙”探讨垂直细分领域的创业机会,通过“MIN-ISHOW”了解优秀创业同行的经验和教训,通过“大象的时间”与各界达人深入交流,通过“BIGDAY”展示自己、获得影响力。

迄今为止,B12 已经举办了 6 场千人级大型 BIGDAY,其中 2015 年 4 月的“万物互联创新大会”参会人数更达到 2000 人,创杭州创业投资类会议之最。与会嘉宾既有来自美国的诺贝尔物理学奖获得者,也有来自硅谷的创业者,大大提升了杭州这座创业之城的影响力。

B12 起源于微信公众号 B 座 12 楼,自 2013 年 3 月开始运营以来,

坚持以原创文章和每周一次的线下活动,汇聚创业者和投资人。截至目前已吸引了全国各地十几万创业者“粉丝”和两千多名投资人的关注,影响力辐射全国,被评为 2013 年最佳自媒体和 2014 年杭州品质生活最佳创业服务平台。

B12 也是一个最懂投资、最理解创业和创业者的服务机构。旗下拥有面向早期创业的 B12 粒子基金、B12 良仓孵化器、B12 创业者联盟、B12 创投联盟等几大板块,全方位服务创业者,让创业不再孤单。依托于 B 座 12 楼的盈动投资,在最近几年也获得了高速发展,管理基金规模超过 10 亿元人民币,累计投资创业项目 40 余个。良仓孵化器位于未来科技城梦想小镇,是一个基于硅谷 YC 模式的全流程孵化器,也是阿里巴巴百川计划的制定孵化机构。

创业正在改变中国,也正在改变一代人的命运,而 B12 则希望成为这股时代潮流的推动者和见证者。■



2015 年 4 月 12 日,B12 的第一场千人 BIGDAY@ 那些诞生于杭州的颠覆性现象!



诺贝尔物理学奖获得者,美国著名天体物理学家、宇宙学家乔治·斯穆特参与现场活动并作报告



线下沙龙



专业服务型

这是一类新型孵化器，依托行业龙头企业建立，以服务移动互联网企业为主，提供行业社交网络、专业技术服务平台及产业链资源支持，协助优质创业项目与资本对接，帮助互联网行业创业者成长。这类新型孵化器的典型代表有云计算产业孵化器、诺基亚体验中心、微软云加速器等等。

“云”上的平台

——希思孵化园 - 阿里百川项目基地



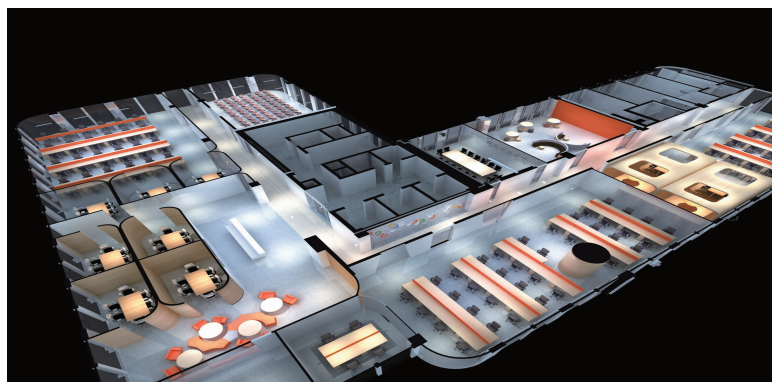
2015年2月11日,阿里百川梦想创业大赛“100进20”的选拔在杭州紧锣密鼓地展开了,来自全国各地的创业者集聚一堂,红杉资本、IDG资本、天使湾和B座12楼等众多知名投资机构参与评判。最终获奖的20个项目,将入驻位于杭州“梦想小镇”的阿里百川创业基地,并将获得参加6月举办的百川创业者嘉年华,与众多VC机构面对面,加速获得投资的机会。

阿里百川项目基地是阿里集团联手未来科技城、希恩孵化园,共同打造为移动互联网创业者提供从技术、商业、数据到创业辅导、创业融资为一体的新型创业平台。

百川基地计划主要通过阿里“云”平台提供架构搭建、数据存储、安全防护等服务,帮助开发者降低开发与维护成本,再通过海量数据帮助各类APP开发者,为各自客户提供精准服务。

“阿里百川计划是阿里集团‘云+端’战略的重要组成,而创业基地将延展阿里百川对创业者的全方位立体式扶持,让天下没有难创的业。”据阿里巴巴集团无线事业部总监张阔介绍,百川计划初衷是让移动开发者更聚焦在用户体验的设计和业务的快速发展上,而不用考虑复杂的技术底层和资源上的不足。

目前,阿里百川创业基地已在网上开始公开招募,创业者可以在网上直接申请,只要通过审核,创业者即可享受百川创业基地3个月以上的免费办公场地,并得到每年2期的导视集训、定期沙龙培训、实战集训、投资对接等多种软性创业服务。■



特色服务-阿里百川助推计划

基础设施	基础云服务	基础云服务免费2年
	专业技术支持	专业团队一对一支付
商业变现	广告分成返点	300%广告分成返点
	海客技术服务费	海客技术服务费全免
应用分发	UC浏览器	推广扶持
	新浪微博	
融资服务	投资服务	300亿阿里无线创投联盟投资
线上服务	技术服务	线上技术支持文档与培训
	运营服务	专业运营团队服务
线下服务	场地	3年免费开放式办公空间
	沙龙	阿里移动开发者高端沙龙
	培训	一对一培训,技术支持 & 技术方案
	咨询	一对一创业导师咨询
	商业对接	优先参与品牌商项目

希恩孵化园配套支持

序号	服务名称	服务内容
1	工商服务	内外资工商注册、增资、验资、减资;工商变更;年检、注销等一条龙服务。
2	税务服务	免费税务财务咨询、记账报税、一般纳税人认定、所得税年度申报、工商审计、税务审计、高新企业和软件企业认定年检、进出口公司出口退税等一站式税务服务。
3	法律服务	免费法律咨询、法律服务、版权登记、专利申请、商标注册等。
4	创业咨询	创业沙龙与讲座、创业导师咨询、人才招聘、人事代理、社保代理等。
5	项目申报	海外人才、留学生、大学生政策(房租补贴、无偿资金补助、会展补助等);国家高新技术企业;软件企业(双软认定);创新基金;重大科技专项(雏鹰计划、青蓝项目等);市级项目(如市高企、市研发中心等);知识产权等。
6	融资顾问	撰写商业计划书、融资财务与法律服务、项目路演、投融资机构对接。
7	物业服务	绿城物业服务:维修服务、入室保洁服务、送水服务、出租汽车预约、机票订购、酒店预订;花卉代购、快递服务等保姆式商务服务。

“互联网+”全要素众创孵化平台 ——腾讯创业基地(杭州)

2011年,腾讯提出开放平台概念,陆续将账号体系、社交关系链、应用分发、支付能力、流量、云计算等都开放给创业者。截至目前,腾讯开放平台上的创业者人数已超过500万人,创业者公司总市值达到了2000亿元,收益过1亿元的创业团队达到了22家,10家公司已成功上市,还有10家公司也在筹备中。

腾讯创业基地是基于腾讯开放平台,在2013年开始打造的O2O创业平台,致力于将腾讯的线上、线下资源重新整合,用于扶持第三方开发者。腾讯开放平台打造覆盖中国的“互联网+”生态圈。目前,腾讯在全国建立了20个基地,已有超过3000个产品团队申请入驻。

腾讯创业基地(杭州)是腾讯在全国第3个开业的创新创业平台,按照“政府扶持、市场主导、专业化运作、合作共赢”的思路,由腾讯委托第三方运营公司杭州兆丰天瑞投资管理有限公司建设和运营的移动应用类产品创业孵化平台。

腾讯创业基地(杭州)一期位于文二西路西溪乐谷创意产业园2号楼,已运行8个月,是主要针对团队人数在5人以上、20人以下的早期

创业项目的“创客空间”。基地正在筹建物联智能硬件实验室,该实验室未来将用于基地内企业的产品测试,减少企业间测试硬件的重复投入,降低开发者创业门槛。

腾讯创业基地的活动主要分为线上和线下两部分:

线上活动提供腾讯五大能力无偿分享和四大政策优惠。五大能力指的是支付能力、PC Push、云服务、分发能力、账号体系(目前已打通QQ,预计在2016年,全面打通微信客户端);四大政策优惠指的是产品的零

门槛接入、一站式发布、广告100%分成以及扶持成长计划。

线下活动是指腾讯创业基地(杭州)的腾讯公开课、开发者沙龙、创业训练营、创新创业大赛等知识分享活动,同时,基地引入专业的第三方服务商,为企业开设管理、财务、人力资源、政策辅导等相关服务。

此外,腾讯创业基地(杭州)为创业企业提供常年资源对接。每年,基地运营方会带队参加大型创新创业比赛、投融资对接会、走进高校宣讲会等,基地给予企业在孵化期间产品



商业化和规模化的建议,积极对接外部上下游资源,将为每个开发团队提供创业导师实时对接,分享创业经验、提供创业资源。

目前,基地已经投入使用 200 多个开放式工位,入孵企业 26 家(含毕业),正在申请入驻企业 18 家,其中的 6 家(如 SegmentFault 开发者社区、嗨音科技、英语说等)已接近和完成 A 轮融资。这些创业企业都十分优秀。

segmentfault

2012 年 6 月,创始人高阳辞掉北京稳定的工作,与他的好友祁宁、董锋,一起创办了堆栈科技(英文名 SegmentFault),致力于创建一家为中文开发者提供技术交流的开发者社区,其产品原型来自于国外最大的程序员问答社区 StackOverflow。经过两年多年的发展,其产品形态延伸到了问答、博客、线下聚会与活动等不同内容,目前,社区平台已经聚集了超过 50 万名开发者,开源博客软件 TYPECHO 超过 200 万次下载量。SegmentFault 团队将黑客马拉松活动引入中国,至今,已经在国内一线城市互联网城市以及台北、新加坡、硅谷等地区举办了超过 50 场黑客马拉松,共有超过 5000 名极客参与其中,共创造超过 900 个项目,不少项目成功拿到 VC 投资,开始创业。SegmentFault 团队的成长性十分优异,其在 2013 年中国新媒体创业大赛中获得全国决赛第二名。2014 年,

SegmentFault 正式迁至腾讯创业基地(杭州)。近期,已获得来自 IDG 以及浙报旗下梦工场创投数百万天使投资。



嗨音科技(Highing)是一款分享和讨论情趣话题的社交应用软件,结合两性话题发掘年轻用户,推广自主知识产权的物联情趣产品。Highing 社区上用户数量约 60 万人,天使轮有经纬中国投资,投资额 800 万元。目前正在进行 A 轮融资,融资目标 1000 万美元。

腾讯创业基地(杭州)依托腾讯的资源优势和技术产品优势,构建腾讯开放平台的“云生态”圈,打造“互联网+”产业资源,为移动互联网、智能硬件、创新应用软件等移动应用产业的创业者提供集中、开放的办公环境,同时,也为基地内创业企业注入腾讯自有的线上资源和线下创投基金等共同扶持,是目前国内开发者首选的服务平台。

腾讯创业基地(杭州)以杭州地区为起点,致力于服务覆盖浙江地区的移动应用开发团队,利用“腾讯云”服务和创业基地的集聚效应,降低创业者成本,解决广大个体应用开发者和中小企业在快速发展中面临的开发难、运营难、推广难、变现难等难题。基地通过腾讯开放平台帮助拓宽产品推广渠道、提高产品商业变现能力,整体提升地区产业升级能力。

同时,腾讯创业基地(杭州)的运营机构拓展本地资源,引入创业导师,为创业者提供咨询、人才、投融资、推广、宣传等全面的渠道支持,构筑完成一体化的创业生态圈。

下一阶段,腾讯创业基地(杭州)还将依托 QQ 物联、社区等平台资源,为基地内企业设立研发测试的智能硬件实验室作为公共服务平台,同时,开辟创业咖啡,常年举行投融资对接会、腾讯开发者走进高校等活动。未来,基地已规划二期加速器将于 2015 年 6 月投入使用,主要针对的是在一期已孵化成熟、完成天使轮投资并且注册地迁至基地的创业项目。■



创客孵化型

在互联网技术、硬件开源和3D制造工具基础上发展而来,以服务创客群体和满足个性化需求为目标,将创客的奇思妙想和创意转化为现实产品,为创客提供互联网开源硬件平台、开放实验室、加工车间、产品设计辅导、供应链管理服务和创意思想碰撞交流的空间。这类新型孵化器的典型代表有创客空间、柴火空间、点名时间等。

在互联网领域,各处的创业咖啡厅应声而起。传统的咖啡厅成功转型成互联网产品,而创业热也慢慢转向了移动互联网。杭州是一个创业高发地带,拥有得天独厚的创业氛围和创业资源。2013年的杭州,有这么一帮人,他们一部分是互联网的先行者、一部分是90后的典型代表者,他们具有创造性的思维、源源不断的创新理

“苗圃 + 孵化 + 加速” 打造创业生态圈——楼友会

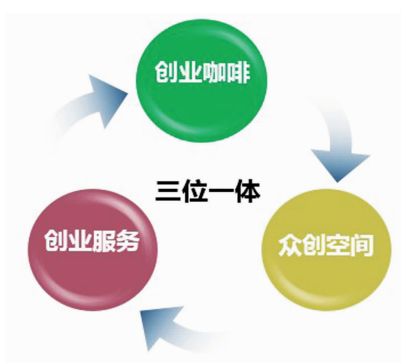
念,同样也有高效率的执行能力——他们一同绘制出了一幅宏图:在Apec蓝的天空下,阳光撒向一栋高大的楼宇,在这栋楼宇的第四层,打造出一个近400平方米的创业咖啡。这里,进出各行各业的创业者,提着电脑入驻办公,一个角落就是一个办公位,而每个工位的拥有者只要每天点一杯咖啡,就能坐上一整天。这里,除了敲打键盘的声音,就是协调的交流声,一个不小心就能与某些神秘大佬擦肩而过。

这就是“楼友会”的蓝图。2014年3月,“楼友会”创业咖啡在文三路电子信息街区诞生了。它是由颐高集团和致力于互联网创业的微股东一同投资打造的最专业的科技型园区

运营服务商和新型孵化器运营平台。一诞生,就坐拥创新创业浓厚氛围的文三腹地。

楼友会咖啡是以十年文三街文化为背景的创业主题吧,内部以咖啡色等暖色调装饰为主,特别开设了创业沙龙区、文三街手绘墙、电脑主板墙、数码产品进化展示区、旧物墙等。一为分享十年以来文三街的文化变迁和数码产品的变迁,融合鉴赏回味的文化氛围;二为汇聚文三街在IT行业中迸发的创业元素,打造创业分享、风险投资、政商前沿思想碰撞的平台。它不是提供创业服务的咖啡厅,而是提供咖啡的创业服务的平台,而它从诞生就被赋予了一个使命——让创业更轻松。





本着为项目找资金、为资金找项目、为项目找人才、为创业团队找项目的经营模式,楼友会咖啡通过举办各类资本活动将创业人、创业项目、投资人连接起来,借助楼友会自身和合作伙伴的自媒体平台,有效地实现各个项目的发布与互动。

2014 年开业以来,楼友会共举办大小活动 300 多场,大部分的活动偏向于电商、互联网、科技型、创新创业等话题。其中包含各类资本相亲会、天使投资相亲会以及“微巢来了”系列项目路演活动,有质有量的活动至少占 90% 以上。从开业起,一有活动,400 平方米的空间里就座无虚席。有位咖啡师偷偷“抱怨”说:“自从我来了这边当咖啡师之后,休息时间少了很多,也忙了很多,但是这里有一点把我给‘带坏’了,那就是每次活动我都会听那么一点,这么多优质的导师过来讲课、成功的创业者过来分享,让我中毒式的喜欢上了这里。这里除了正常咖啡厅的咖啡香、温馨的格调外,更多的是充满了互联网气息,也爱上了学习新东西汲取新事物的工作环境。”

在楼友会,一杯咖啡会见杭州整

个的创业生态圈。通过这么多场活动,帮助到诸如回车科技、储仓快杰、替你办、一键校园 WIFI、叮叮包车、两度半印、小小星球、树洞等优秀的创业项目与中意投资人达成合作。2014 年 6 月 6 日,首届杭州创业节启动仪式在楼友会咖啡顺利开幕。现场,项目路演、股东欢聚、智能穿戴、众筹交流、开发者沙龙、小微大讲堂、资本对接会等各类活动让大家体验到智能穿戴设备产品对于生活节奏的改变、传统企业的成功转型之路。还有知名互联网公司的开发者大会,从中看到了小微企业与最靠谱的投融资资本。创业者们还可以和创业大咖们零距离接触。

很快,楼友会的创新成就就得到了业界和媒体的关注。楼友会的合作媒体有 IN 赢家、传媒梦工厂、猎云网等 40 多家,合作投资方有微巢投资、迭代资本、红杉资本、银杏谷等不下 20 家。同时,还吸引了央视等媒体的报道。

在发展过程中,楼友会也遇到过瓶颈。在“创业之都”杭州,至 2014 年底,新增的创业咖啡就有不下 10 个,平均每天就会冒出 5 个新创业项目,行业竞争和饱和度也越来越高,竞争压力巨大。但危机往往包含机遇。2014 年,杭州大学生创业企业增长率创历史新高,行业整个需求呈指数增长,而且杭州还没有一家标杆性的领军创客空间。同时,大学生成功率却不见利好(低于 10%),这给楼友会的团队提出了一个深刻的问题:服务于创业者的创业平台非常重要,

单单提供一个创业平台已经解决不了创业者眼下的问题,如何提高服务产品的水平?谁先找到答案,就能成为行业标杆。

李克强总理在作出政府工作报告后,全国 960 万平方公里土地上就掀起了“大众创业万众创新”的新浪潮。而楼友会创空间提供一系列的“创业苗圃+创业孵化+加速器”三大服务,正是创新创业的产物。大众和万众是指每一位创业者、初创公司、创新创业项目。

现在,楼友会已在杭州、衢州、绍兴、嘉兴、宁波等地运营园区 10 余个,服务创新型科技企业及创业者共计达上万人次,致力于为科技园区内企业和创业者提供创业咖啡、众创空间、创业服务三位一体的解决方案。很多园区都希望能提高园区竞争力,招进创新性团队,解决人才难招、招商推广难、就业难等问题。而这些恰恰是楼友会能做的。2015 年,2000 平方米、180 个工位的楼友会创空间投入使用。创业路上的点点滴滴,使楼友会更加坚定了一件事:要为创业者做好服务,“让创业更轻松”。

2015 年将迎来历史的创业新热潮,而如今的杭州,发展前景和创业环境都是一流的,将有望打造成全国的创业基地,也将会是全国创业聚焦点。楼友会的团队要以挑战的勇气,勇于颠覆、

万众创新,
让世界看到
匪夷所思的
大成绩。■



“轻孵化”让创业更灵活——青创迭代创空间

有人说,当下正是互联网创业最好的时代,有理想的人比以往的任何时候都更有机会触碰到传说中的成功。然而,理想虽然美好,现实却是残酷的。在成功到来之前,大多数创业人的生存状态仍然是:无奈、孤独、琐碎、囊中羞涩。

想想看吧:创业毫无章法,仅能凭一腔热血摸着石头过河,何其“无奈”;在城市的某个偏僻角落里追逐梦想,遇到困难却只能自己愁眉苦脸,是多么的“孤独”;在与房东物业打交道等一堆破事儿上浪费时间,精力不能完全投入主业,如此“琐碎”;每月给兄弟们发工资唉声叹气龇牙咧嘴,不知何处融资,实在是“囊中羞涩”。

青创迭代创空间想要做的,就是改变这些苦涩的现状。

创业,从这里开始

2014年10月,迭代资本与浙江青年创业学院合作,成立了“青创迭代创空间”。从10月8日开始公开招募创业团队以来,短短的几个月就有40%的创业项目获得了融资:

Airstory,智能车载空气净化器。入驻一个月拿到天使投资。

tuSDK,移动APP。入驻即获得迭代资本种子投资。

TechDaily,来自杭州的创业媒体。入驻即获得迭代资本种子投资。

洽客,利用移动互联网改造线下商业。入驻二个月即获得一线机构高额投资。

树洞,校园匿名社交应用。入驻三个月新产品获得一线机构天使。

微链,互联网创业社区。

蚁国,2个月时间入驻,后被海创园选为A类优秀项目。

爸妈帮,亲子海淘,阿里牛人创业……

“青创迭代创空间”位于文二路教工路口的浙江省团校内。这里交通便利,有多条线路的公交车、大面积的停车场,还有建设中的2号线地铁站;这里环境优美,绿树成荫,石桌石凳篮球场,凉亭茶楼青草地,是市区难得的闹中取静之地;这里地处城西,互联网氛围浓厚,是人才的天然集散中心;同时又是文教区,毗邻浙江大学玉泉校区和西溪校区,周围人才济济。

最重要的是,“创空间”提供给创业者的不只是“拎包”入驻的办公场地,也不想靠短期的“优惠”来吸人眼球,而想为创业者打造一个完整的“生态系统”,为创业者提供受益一生的“渔”。

不一样的“创空间”

荀子云:“假舆马者,非利足也,而致千里;假舟楫者,非能水也,而绝江河,君子生非异也,善假于物也。”一个成功团队的背后离不开支持。随着政府的引导和增长的需求,孵化器再度成为热潮。

这几年,“创空间”一直在做创投自媒体和线下沙龙活动。服务创业者的同时,自身也在思考:为什么我们没有像YC一样成功的孵化器?在中国,创业者究竟需要什么样的孵化器?或者说什么样的孵化器才有生命力?经过长时间的摸索,“创空间”团队觉得“轻孵化”更符合现在的创业项目。虽然现在创业机会多、投资环境好,但另一方面互联网创业竞争激烈、生存环境恶劣,对创业者个人能力要求高。因此“温室”式的“重”孵化并不利于创业项目的发展,孵化器应该更多地为创业者提供创业环境,让创业者自己从这些“服务”中捕捉机会。具体地说,青创迭代创空间有如



下特点：

孵化对象主要是互联网创业项目。一方面，互联网项目是近几年的主要增长点；另一方面，互联网创业往往不需要实验室、厂房等。互联网创业者，刚开始只有几个人，最需要的是快速启动、尽快验证商业模式，没有精力去寻找办公室、装修办公室，更别说装宽带、布路由器等，所以拎电脑入驻的办公场所就显得尤为重要；此外，互联网项目变化快，几个人的团队可能3个月后就能拿到A轮融资，快速扩张的团队让早期创业者无法预测自己需要的办公空间。

孵化空间不断循环。“创空间”里的团队只能入驻3-6个月，到期需要另外寻找固定办公室。因为对于互联网项目，3-6个月可以看出趋势，要么需要改变项目、要么快速扩张，无论那一种模式都已经不适合在孵化器中。不断的创业团队循环，保证了孵化器的生命力，也可以吸引更多的创业服务。

团队质量高、氛围好。在青创迭代创空间里的创业者，都称为“同学”。不错，同在一个孵化器成长，就像在同一个班级成长，这个班级的氛围很重要。入驻的创业团队都要经过严格筛选，现在入驻的10多个团队，也是从近百个创业项目中挑选出来的。挑选的标准只有一个——是否有机会拿到风险投资。这样挑出来的团队，大家都比较优秀，所以互相之间有认可度，可以形成很好的创业氛围。

提供更多的交流、传播和融资机会。互联网创业者都比较开放，更需

要交流合作。所以“创空间”每周都举办一些沙龙，让创业者可以深入地讨论创业项目；同时每周都会邀请一些投资人过来，与孵化器中的项目进行交流；每个月都举办一次200人规模“开放日”，邀请知名创业者来分享，同时有5-10个创业项目进行路演，为创业者创造融资；同时与更多的媒体合作，为创业者创造更多的传播机会。

“创空间”能提供什么？

那么，“创空间”究竟能提供什么？一个“靠谱”的标签。“创空间”里的每一个创业团队，都是用专业的投资眼光挑选出来的。所以入驻“迭代创空间”，就意味着一个项目获得了“靠谱项目”的标签。而身份的认同对项目未来的发展及团队扩张无比重要。

一个难得的圈子。加入“迭代兄弟会”，迭代资本的兄弟团队中，已经有十多个获得了A轮以上融资，很多用户都是千万级别。在这里大家像兄弟、像同学一样交流、熟悉。此外，“创空间”正在试图构建一个创业生态。在这里入驻的创业企业，将成为这个生态中的有机生命，彼此互补，共同发展。

交流与展示的机会。作为一个有血有肉的生态系统，“创空间”会经常组织各种活动，每周一次的行业沙龙、每月一次的开放日、不定期的千人创业峰会……围绕有关于互联网创业的一切，包括互联网餐饮、互联网旅游、互联网金融等等，组织各种沙龙和专题分享。让入驻孵化器的同

学们，可以足不出户地结识人脉资源，学习成功经验。

近在咫尺的投资人。这是属于创业者的时代，也是需要拥抱资本的时代。“创空间”已经入驻了专业的天使投资机构，专门解决优秀创业者的“羞涩”问题。对于入驻青创迭代创空间的优秀项目，可以获得最高500万元的天使投资支持，其中不乏国内一线的投资机构。此外，每周都会邀请国内一线活跃投资人来“创空间”进行交流，开放日的集中展示更是可以接触数十位投资人。

媒体曝光。TechDaily、创业观察、123茶楼，这些都可为“创空间”的项目提供传播，亿欧网、IT桔子、芥末堆、车云网等都是他们的合作媒体。

不只是创业服务。工商注册、财务法务这些都只是基本的信息提供，“创空间”还会为互联网创业者提供专业的IT服务，个推、又拍云、tuS-DK、第二办公室都可以为“迭代创空间”的项目提供更专业的服务和优惠方案。

总之，“创空间”希望打造一个有机的创业生态系统，发挥协同创业的威力，使创业不再无奈、孤独、琐碎、囊中羞涩。成功的人总是成群结队的，“创空间”欢迎所有拥有梦想的兄弟们共同扬帆。■



用服务营造创新软实力——互联网金融大厦

□ 周芳芳

2014年,“快的打车”APP一鸣惊人,炙手可热。它与同类产品“滴滴打车”的市场之战不但引起了业界的热烈讨论,也成为了大街小巷津津乐道的新闻。

这款APP是快智集团研发的一款通过移动互联网技术解决城市居民出行的手机软件。现在,它已覆盖国内包括香港在内的358个城市,拥有超过1亿名乘客用户,以及135万名司机用户,在国内打车软件市场中占据54.4%的份额,位居行业第一。在香港,快的打车作为国内唯一一家与多家国际巨头同台竞技的打车软件,同样占据行业第一,市场份额超过30%。目前,快的打车已完成新一轮6亿美元融资。

快的打车,就是从杭州市西湖区互联网金融大厦走出来的明星企业之一。

作为杭州市西溪谷规划的一部分,互联网金融大厦毗邻文三路蓝图要道,面朝中国电子商务鼻祖阿里巴巴起源地创业大厦,东靠浙江科技产业大厦,南靠华星路科技创新基地,创业创



新氛围浓厚。总建筑面积 3.5 万多平方米,大厦在各级政府和所属街道的关心和支持下,以互联网金融产业为单位,创立一支创新性、高素质的专业招商团队,提供企业资质申请、政银企投保对接、产业扶持、人才激励、科技金融、科创咖啡等一站式综合服务,已先后吸引了“哇财网络、爱学贷、快智科技、乾庄网络、臣乾金融”等 28 家互联网金融企业的入驻,实现了以“哇财”为核心的互联网金融龙头企业抱团集聚,是杭州市互联网金融最为集聚的大厦。

它的园区定位十分清晰:以一流的互联网运营方式,一流的互联网金融营商环境,一流的互联网金融创业氛围和一流的互联网金融产业政策咨询服务,全面提升互联网金融大厦软实力,提供优惠、优质、高效的服务,努力将互联网金融大厦打造成杭州市互联网金融产业最大的集聚地与金融创新策源地。

互联网金融大厦的园区环境也十分过硬。它包含 3 万平方米全新升级的办公场地、2 千平方米全新创设的互联网金融创新广场、280 个车位全新整合成的智能停车场、800 平方米科技创新咖啡吧、300 平方米科技金融办事大厅、1200 平方米高科技园区公共餐厅、两条千兆光纤全新搭建而成的智能快速网络系统、可容纳 400 人左右的大型多媒体数字化会议室、全覆盖的联动消防安全控制系统以及五星级南都物业管理体系,为开辟互联网金融企业发展快车道提供了良好的环境和优质的服务。

软环境就是创新力,软环境就是

凝聚力,互联网金融大厦不断提高服务职能,优化互联网金融创新创业环境。

一是打造互联网金融人才集聚高地:对于企业新引进的海归、博士、博士后等高层次人才,园区将组织参加省、市、区人才交流合作大会、推荐评选国家千人计划、省千人计划、申报各类人才激励政策。

二是千万孵化资金、助推互联网金融创新:园区将联合知名风投;设立互联网金融创新专项孵化资金,对于创新性优、成长性强、特别具有市场潜力的新设互联网金融创业团队投入巨资孵化,打造互联网金融创新策源地。

三是打造一站式政策公共服务平台:园区将组织各类政策宣讲会、项目申报对接会、特设政策咨询互动平台,为园区企业申报各类政府扶持资金提供全方位服务。

四是设立科技金融服务大厅:园区和杭州银行科技支行合作专设科技金融服务大厅,对于飞速发展的互联网金融企业和创业团队,提高贷款额度、给予利率优惠的政策,助力企业腾飞。

五是开设科技创业咖啡吧:园区设立科技创业咖啡吧,搭建创业平台,分享创新成果。创业者只要有创业点子,拎台电脑就可以在吧内办公,同时科创咖啡吧将定期组织行业交流、投资对接等专场活动,成就创业梦想。

作为全国首座互联网金融大厦,自开园后,全国各地考察团纷涌而至,大厦已经相继接待了浙江长兴县

考察团、重庆渝北区考察团、沈阳皇姑区考察团、省科技厅、市科委考察团等,各地媒体争相报道,浙江卫视新闻联播、杭州电视台新闻联播、浙江经视等电视媒体、杭州日报、都市快报、钱江晚报、浙江在线等媒体持续报道,在社会及互联网金融界引起了巨大反响。

大厦内树立标杆,龙头企业集群发展。多家互联网金融企业在业界斩获丰收:赢在投资荣获中国互联网金融领军企业;挖财荣获红鲱鱼亚洲科技创新 100 强;最佳互联网金融奖,年度互联网金融产品奖;快的打车荣获中国 O2O 最佳互联网营销奖;钱庄网荣获诚商中国 2014 年最具影响力十大诚信品牌。主营股票配资、资产管理、打车软件、车贷理财的这些企业都集聚在全国首幢互联网金融大厦,互联网金融创新的策源地,为普惠金融提供着增量服务。

资本汇聚,开拓发展崭新局面。入驻大厦的一大批优质互联网金融企业吸引了众多风险投资。据统计,互联网金融大厦企业已累计融资 2.4 亿元,其中大学生分期购物平台爱学贷融资 5000 万元,老百姓资产管家挖财融资 8000 万元,快的打车共融资 11000 万元。资金的涌入加速了企业腾飞的步伐,互联网金融大厦已汇聚各方人才 1500 余人,实现产值 112.11 亿元,14 年实现财政总收入约 1000 万元,已成为辖区经济发展新引擎。■



开放、共享与智慧——尚坤众创空间

□ 徐意娟

人和人若能相互协同、资源共享,各自激发的能量将成指数级上涨——这是尚坤公司为什么要做众创基地的原因。

创业公司往往资源有限,但如果他们之间能够互相沟通协作、资源整合,所产生的协同效应将比每个团队自己去招人、找资源要高效、便捷得多。而为了促成这种合作,尚坤众创空间在选择入驻团队时也有一定的门槛:“希望入驻的创始人都能有一个开放的、乐于共享的心态。不希望入驻‘僵尸团队’,因为他们不愿意为空间里其他团队做贡献。”

为了促成这种社区氛围,尚坤众创空间定期举办各种活动,日常的就餐时间也鼓励各个团队分享交流,有一些分享行为还被写进了租约里。这种独特的融合特性,渐渐也变成了尚坤众创空间的个性。

尚坤生态创意园是杭州市科技企业孵化器、浙江省小企业示范基地,集聚了科技、文创、广告、互联网软件等优质项目的中小企业。作为孵化器,尚坤生态创意园位于国家级广告创意园——西湖国家广告产业园北部,总建筑面积约6万平方米,地下1层、地上6层,每家企业均打造成LOFT创意办公空间。

尚坤园区引进了“创客咖啡”,着力建设智慧信息化平台,着力打造“互联网+”园区,突出“产业集群、资本聚集、企业发展全程服务”的园区价值特点,吸引孵化有发展潜力的中小微企业入驻园区,入驻企业既可享受西湖广告产业园的相关政策,也享受尚坤孵化器的优质服务。

为了营造“大众创业、万众创新”的良好环境,尚坤生态创意园的一楼打造了6000多平米的众创空间,营造一个行业关联、产业融合的利他、

多赢的生态圈。

尚坤众创空间为创业者提供了一个交通便利的、装修独具一格的硅谷范儿办公空间,不仅足够便宜,甚至经过路演,评估优秀的项目能够得到免费的场地。更难能可贵的是,这里的每个空间都做了独立空间和开放空间的划分,创业团队可以按个人工位申请入驻,也可以申请团队打包,由入驻团队根据自己的需求来选择,十分灵活。另外,园区还配套有创意餐厅、尚坤·洛齐国际当代艺术馆



等设施,不但能满足园区举办交流家沙龙、商业展览、O2O 专场路演等需求,更能随时为创业者们提供灵感的源泉。

更重要的是,尚坤抓紧“互联网+”热潮,区别于传统园区,它运用智慧园区管理平台,真正让创业园区、企业及众多第三方服务机构立体互联起来,满足多方的产品服务宣传、市场拓展、采购配置、内部管控、活动互动等需求,快捷高效实现资源与市场的无缝对接。

尚坤的互联网智慧信息化平台是国内首个智慧商圈解决方案,旨在有效解决园区运营方、物业、企业、人才、政府五大关联群体的一系列问题,帮助园区运营方实现从商业地产到产业地产的转型升级,精心设计四大模块、数十项针对性服务功能,满足多方需求。

物业管理——微易帮功能模块

微易帮

“微易帮”功能模块为物业提供了高效的管理服务系统,包括:一站式掌上物业服务系统,建立业主自助式无声服务通道;业主与物业双向互动系统,轻松提升服务质量;永久物业档案管理系统,物业费用一键核算精准全透明。

企业管理

——微企动力功能模块

微企动力

在帮助写字楼提高入驻率的同时,已入驻企业的健康发展也得到关注,“微

企动力”助力企业快速成长,为园区提供对企业的内生动力培育。它能够做到:企业微官网在线展示,轻松获取品牌信息;明星企业孵化,助力企业快速成长;掌上英才人自来,整合楼宇招聘信息,求职招聘不再难;企业服务外包,在线浏览选择外包商家;政府政策及时掌握,在线申报更方便。

个人应用——微生活

微生活

实现了写字楼与企业之间的资源共享和有效配置后,互联网智慧信息化平台也致力于让人才实现长久的职业发展和快乐的生活。“微生活”的应用包括:兴趣交友,找寻志同道合的小伙伴;吃喝玩乐最新资讯,触手可及便捷生活;拼车信息发布,上班路途不再烦恼;租房信息查询发布,轻松找到合适好房。

另外,尚坤众创空间会为创业者提供一系列增值服务。具体包括什么?人事、社保、法务、投融资对接、云

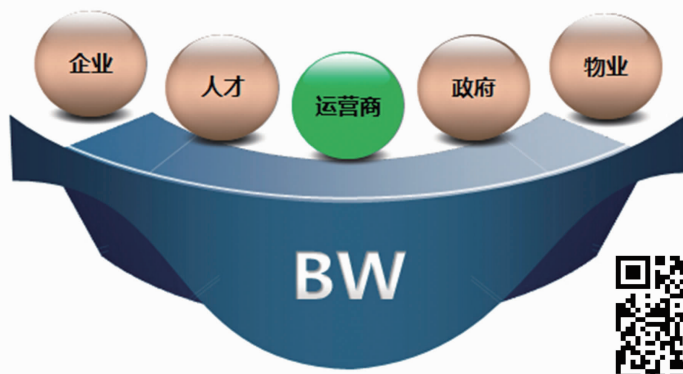
服务、项目资源、产品销售、创投圈活动等都在范围内。尚坤众创空间通过与专业的服务机构合作来提供这些增值服务。

尚坤众创空间与政府机构展开合作:空间为创业团队提供办公场地,而浙江省孵化器协会、科技局、经信委中小企业局等部门则输出导师、投资人、活动对接资源。而对于孵化器和加速器来说,毕业的团队可以继续尚坤园区里办公,延伸社群关系。

尚坤众创空间引进多家投资机构 and 科技局金融服务中心,创建资金池,目前拟合作的投资机构有浙大科发投资、华睿投资、浙江科风投、浙创投、浙商创投、赛伯乐投资、立元创投、软银中国、搜钱网等三十多家。

其中,尚坤与搜钱网的合作为园区企业带来多项福利,如财务顾问业务(包括私募融资、并购融资、上市融资)、创业辅导课、天使有约活动(以线上网络路演线下投融资对接为主要形式)、搜钱网广告服务等。■

服务对象



创业筋斗云 梦想及时雨——云咖啡

很多国内外知名互联网企业早期都是从一个创意起步,在创业初期没有正规的办公场地、没有充裕的资金,十分艰难。著名的苹果公司就是在一个车库起家的。

我国互联网产业目前正处于快速发展的阶段,每天都有众多满怀激情和梦想的创业者投身其中,但是这些创业者普遍面临着办公成本较高、初期资金短缺的困难,一些创业者由于支付不起办公成本、寻找不到支持资金,被迫放弃创业,致使一些好的创意或产品胎死腹中,影响了整个产业的创新和发展。

2012年3月,数名杭州IT业创业投资人士共同投资、发起成立了国内首批以创业人士聚会为目的的创业咖啡——云咖啡,落户于杭州天目山路支付宝大厦。

同年5月,中央电视台《新闻联播》头条首次聚焦“创业服务业”,创业主题咖啡厅以“创新型孵化器”角色走入全国视野,并首次提出一个新的行业业态——创业服务业。

经过近三年的发展,“云咖啡”已逐步发展成为国内知名的创新型众创空间孵化基地和创业服务平台。

入口。云咖啡每年举办大小创业

活动300多场,一直以做好创业者的入口为己任。其中,2014年6月6日,云咖啡发起并承办了杭州首届创业节,联合市科委孵化器协会和颐高集团一起打造属于创业者自己的节日和嘉年华,开启一种创业生态对接的模式。活动为期10天,有腾讯开发者主办的孵化&成长——腾讯开发沙龙、bong主办的“智能手环穿戴会”、浙商大咖秀主办的“新三板与中小企业私募债研讨会”、阿里云主办的“云安全研讨会”等数十场活动。

云咖啡还与团市委大创联盟共同发起主办公益课程“创业大讲堂”。组建以知名民营企业为主体,由著

名经济学家、教育学家、金融界专家、心理学家及国际知名企业家共同参与的创业导师团,走进高校、走进企业、走进园区。每2周举办一次,为创业者提供免费的创业培训,快速提升其个人综合素质,引导创业者树立自强意识、成才意识、创新意识,积极扶助、资助创业者科学实践,实现创业中国梦。

云咖啡在中国杭州文化创意产业博览会,联合了恒生科技园在主会场举办了创业大擂台活动。活动前后历时两个月,采访数百创业者,经过初选答辩选出优秀创业项目现场打擂,成功创业者站台,创业导师点评,





获得广泛好评。

圈子。云咖啡注重圈群建设发展,从这里走出了许多知名的社群。“硬功夫”是云咖啡特色服务于智能硬件创业的一个细分圈群,联合华为、阿里云等资源专注于硬件行业的O2O创业服务平台,集合了硬件研究人员、创业者、投资者、行业大咖和创业导师等高端人脉资源,帮助创业者以最快的速度完成早期融资,为投资人筛选最优质匹配的项目。“硬功夫”每两周定期举行活动,发现和选择优秀创业团队进入孵化器的培育。每年举办一次大型活动,分享创业经验、行业趋势、行业需求、创业痛点和建议等。云咖啡为创业者提供包括工业设计、UI设计、形象品牌管理、硬件、供应链、推广、软件开发、人才供应、资本对接等方面的服务,更提供免费的办公场地,免费的创业导师,免费的对接平台,通过构建生态链,助力硬件创业者取得成功。

陪伴。关注草根,真正陪伴,云咖啡让创业不再孤单。云咖啡并不以咖啡馆的短期收益为目的,而是以帮助创业者成长、壮大来分享未来收益。现在,云咖啡不仅在打响杭州创业服务品牌,更要走向全国。云咖啡已经在全国9个重要城市布点众创空间,每家平均每年有200多场活动,对接创业项目几百个。杭州云咖啡每年有入驻孵化项目30个左右,有三分之一能拿到天使投资。每年固定的创业活动有:吾同会,硅谷创业堂,头脑风暴,创业故事分享会,创业大讲堂,技术沙龙,微巢创业营,THINKBOX青年空间等。

浙江省的互联网高科技产业虽然没有北上广深等城市的基础好,但杭州不仅有阿里巴巴、网盛这样的优秀互联网领军企业,也拥有众多怀有激情和梦想的创业者,同时,地方政府支持创新创业战略,这为互联网及其他创业领域的创业者提供了良好

的创业环境,有利于拓宽其融资、交流渠道、推动IT产业的创新和发展。借着这股热潮,云咖啡借鉴已有的成功经验和国内其他咖啡馆的经营模式,联合中国创业咖啡联盟、IT界、电商界、创业界精英和资深人士,已在杭州和重点城市发起、参与、开设数家创业咖啡,搭建了多个创业服务平台,致力于构建一个“政府搭台,精英参与,资本护航,多方共赢”的开放式创业投资平台,以促进科技创新与创业资本的对接,推动产业健康快速发展,让杭州不仅是一个投资天堂,也成为创业天堂。

最终,云咖啡众创空间希望联合杭州创业服务伙伴一起打造国内最美的最好的创业服务平台,做成城市创业地标,共建浙江创业生态圈和创业服务业产业链。■



做与众不同的服务——紫牛公社

□ 周 杰

紫牛公社咖啡厅成立于2014年11月，地处浙江大学紫金港校区，它不是一般的咖啡厅，它的定位是打造创新创业资源整合平台。紫牛并不是指紫色的牛，它的定义是与众不同的产品和服务。紫牛公社的名字，就缘起于此。

在这里，有每周四晚固定的紫牛创业沙龙分享会、紫牛投资对接会、紫牛学者大讲堂、紫牛导师带徒制、创业者的苗圃空间、紫牛国际交流平台等……紫牛公社是一个充满正能量的地方，我们希望通过紫牛公社给浙江大学所有师生、浙大所有校友、浙大所有创业学子营造一个交流沟通的平台，同时也为杭州市创业者、全世界创业者、所有投资人、所有对创业感兴趣的人打造一个对接平台。紫牛公社现在已经成功举办了14期紫牛创业沙龙分享会，3期紫牛投资对接会，5期紫牛学者大讲堂，7期紫牛国际接待，10期紫牛导师带徒制，正在孵化和培育创业团队20个。

紫牛公社的创业沙龙是自2014年11月“我们一起谈谈创业那些事”拉开序幕的。那一天，浙江大学管理学院周伟华副院长、MBA中心寿涌毅主任，杭州市大学生创业导师、人力资源和社会保障局张新其处长，浙江大学科技园於晓部长，浙江大学校友万益东和蔡华等聚在了一起，在紫

牛公社聊聊创业那些事。嘉宾们希望可以通过紫牛公社连接起和浙大更紧密的关系，并深信紫牛公社一定可以成为创新创业独特的标杆旗帜。

紫牛公社除了每周四晚的创业沙龙外，还有紫牛投资对接会。在2015年4月的投资对接会上，有四个项目进行了路演：第一个是无线定位报警及应急通信指挥管理系统解决方案（国企人员二次创业，已实现盈利），第二个项目为善膳蒸坊项目（已成功运营一家试点），第三个项目为智慧环保项目（浙大教授带头创业），第四个项目为LED植物工厂项目（海归人才创业）。那次投资对接会成功对接了三个项目。

开办半年来，紫牛公社的三大特色日益呈现：特色一为国际大佬云集——这里有瑞士企业家访学团、以色列教授访学团、英国伦敦商学院交流团、法国里昂商学院交流团、全球供应链管理专家团、ACSB国际认证专家团等，2015年4月紫牛公社参与举办世界青年创业论坛，创始人周杰更在2014年代表中国女性企业家参与世界创业论坛。特色二为浙大牛人汇聚——2015年3月浙江大学、中组部、教育部和浙江省委有关领导来到紫牛公社品尝紫牛创业咖啡，畅谈浙江大学乃至杭州市的创新创业工作。平时，许庆瑞院士、张泽院

士，浙大管理学院吴晓波院长、浙大传媒与国际文化学院吴飞院长，浙大校友总会胡炜秘书长，浙大科技园管委会葛朝阳主任等都经常光临紫牛公社。特色三为创业牛人相聚——在这里有为浙大学子举办的“从种子到大树”大学生创业政策交流会、互联网专场沙龙分享会、创业失败经验故事汇，有阿里巴巴专场创业交流会，有女性创业沙龙系列分享会，有世界各地成功人士专场分享沙龙，还有投资人和创业者以及浙大教授和浙大大学子的对接沙龙等。

紫牛公社一直在努力，更一直在进步，紫牛公社在立足于搭建资源整合平台，利用平台为浙大校友、创业者、投资者、政府单位提供更好的服务。目前，紫牛公社作为浙江大学的创客空间，将努力打造成为杭州市的创客空间、浙江省的创客空间、中国的创客空间。没有最好，只有更好，紫牛会一直努力为所有创业者服务。■

