

首届中国“互联网+”大学生创新创业大赛,以“‘互联网+’成就梦想,创新创业开辟未来”为主题,由教育部与有关部委和吉林省人民政府共同主办。大赛采用校级初赛、省级复赛、全国总决赛三级赛制。在校级初赛、省级复赛基础上,按照组委会配额择优遴选项目进入全国总决赛。全国共产生300个团队入围全国总决赛,其中创意组100个团队,实践组200个团队。

其中,上海赛区经过激烈角逐后,入围全国总决赛的共有9组项目,将于10月参加全国总决赛,届时将评选出金奖30个、银奖70个、铜奖200个;以及按照高校获奖情况奖励前20名集体奖;按照省级竞赛组织和获奖情况奖励前8名优秀组织奖。这场大赛不仅仅是行业创新创业人才智慧的碰撞池,也可能会成为未来行业革新的起始地。

青年报记者 沈梦雪

# 大学生创新创业大赛上海赛区共有9组项目进军决赛 创业让年轻的创业者更有力量



## 林贤杰： 做最有效的技术对接平台

林贤杰是位连续创业者,大三至今已经创办过3家公司。如今,他对正在运作的迈科技Metalab颇具信心。迈科技致力于打造中国最有效的技术对接平台,并为有技术需求的企业匹配最合适有效的解决者。林杰带着一群博士硕士,用年轻一代熟悉的科技蓝,勾勒出科学技术与市场企业的桥梁,让科研团队走出实验室,实实在在的针对性开发来自企业的技术产品项目。

“企业往往不知道技术的投入产出效益以及实现技术效果的技术选型,而科学家专注研究在商务谈判价值定价方面又有普遍的欠缺,迈科技的出现就是为了减小彼此的认识误差。我们不生产技术,我们只做技术的搬运工,将技术带到它应该发挥价值的地方,做专业的科技商人,而市场上不缺科技商人,缺的是这样一个对接的平台,让他们发挥自己应有的价值,这便是迈科技平台存在的意义,让专业的人做专业的事,实现多方共赢。”据林贤杰介绍,目前迈科技可以给包括高校、科研院所等有应用性研究需求的课题团队提供免费的研究组网站,老师们不用再花1万元甚至更多的钱建立自己的网站,而是可以在自己研究组的主页控制后台老师们,还能主动收到与自己相契合的企业需求。

之后,迈科技团队还将以上海为中心的长三角地区进行推广,“上海是制造业辐射中心,江浙很多中小企业的技术转型的需求非常旺盛”,林贤杰说道。至于迈科技和学校的关系,林贤杰说,“我们是学校的一个分销平台,学校的既得利益我们不会去触碰,反而是帮学校增加了一个校企合作的渠道,帮助老师同学参与到更多更合适的企业研发横向项目中。”

此外,林贤杰的团队还开发了中国独有的应用型人才数据库,从产业技术水平评估科学家,这一数据库随时对接量的增加将变得越来越聪明。

1523个科研团队,330项成熟技术方案,420项企业需求,202个项目专员,72项已深度对接,11项已签约,同时每月各类数据指数级的增长……这些数据无一不印证着这群年轻人的力量。



## 罗清篮： 网络安全团队为企业找漏洞

罗清篮曾是一名创奇黑客,在1999年经历“第一次黑客大战”后,就全身心研究网络攻击技术,逐渐成为圈内知名人物。他开发过一系列能够绕过防火墙和杀软的BYPASS方法,还编写了十几种供研究使用的反弹式后门。不过,罗清篮并没有沉迷于他的“黑道”,高中时,他转型为“白帽子”(防御网络攻击的人),研发了基于驱动技术的“进程级病毒木马拦截授权技术”帮助用户防范间谍程序,在2005年全国青少年科技创新大赛上荣获一等奖并得到保送资格,保送进东华大学信息安全专业。

大学里,他再接再厉,组建了网络安全协会,研发了“AIS多态性分布式引擎”,能揪出黑客植入网站的网页木马。凭借这个专利,罗清篮带领同学两夺“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛上海赛区一等奖,并荣获第三届“上海市青少年科技创新市长奖”提名奖。

上海世博会开幕前,他们按照政府要求,使用这种引擎对世博局官网和一批教育网站进行扫描,确保了网站的信息安全。既然政府有这种需求,能否研制出更多像该引擎这样的产品,为客户服务呢?本科毕业后,罗清篮选择创业,和几名同学创办了信息安全服务企业。

经过近5年发展,公司荣获第二届中国创新创业大赛全国十强企业,也已拥有许多客户,包括百联集团、大众点评、1号店、宜信、前程无忧、返利网等知名互联网企业。他们为客户提供一整套网络安全解决方案:安装Web应用防火墙,为服务器制订安全策略,对客户的网络开发人员进行培训。作为曾经的黑客,罗清篮还会带领团队对客户的网络平台进行“渗透性测试”,即在客户授权的情况下,夜深人静时模拟黑客攻击,寻找安全漏洞,找到后就告知客户。今年初,他在行业中率先提出一种全新的商业模式,带领团队建立了“漏洞银行BUGBANK”平台。这个平台的口号是“公正地衡量每个漏洞的价值”,即把安全服务的内容和定价标准化,作为国内首家互联网安全服务SAAS平台,在保护企业隐私的前提下,帮助企业建立漏洞应急响应中心,并在第一时间发现最具威胁的零日漏洞。平台上线不久已有数百家企业和上千名“白帽子”入驻。

## 郑文丞： 在线教育一对一优于一对多

互联网正大刀阔斧地对传统行业进行着改革。对此,作为海风教育的创始人郑文丞觉得,海风也是时候有所改变了。“业务范畴上,从自主招生扩张到围绕整个高中生升学业务;培训方式上,从传统的线下班教转型为在线一对一教育模式。”这是他对海风的转型规划。

据郑文丞介绍,到今年的5、6月份,海风教育的月营收已达到200万,超过了2014年最高的月度营收150万的水平,同时,海风教育也已完成了第一轮600万元融资,由盛大资本领投。“我们今年预计营收3200万,明年目标营收1亿。”

郑文丞亲历过自主招生,明白当时高中学校教育在自主招生申请指导和面试培训方面的经验缺失,这也成了创建海风教育的初衷。在创立之后,海风迅速填补了该领域的市场空白。到了2013年,海风教育迅速发展,超过1500名海风学员,通过自主招生预录取进入国内一流重点高校。

进入2014年,海风业务全面转型,进入高中学科辅导,面对现有业务,郑文丞颇有信心。“海风拥有来自特级学校的一流教师,利用独有切片化知识体系,结合各地考纲,形成独有模块化知识地图,可满足每个学生在不同阶段的个性化学习需求;此外,全方位督促学习进度,及时调整优化后续教学内容和计划,也能让最挑剔的家长和学生都能满意。”

而随着“在线教育”的兴起,郑文丞对目前的“在线一对一”也有着诸多考虑。首先,“在线”可以规避不断扩张线下教学点带来的巨额成本压力,同时,“在线”也可以省去学生或者老师在路上劳顿的时间;其次,“一对一”的形式明显优于“一对多”或者“视频授课”,很好解决了老师对学生的专属性,以及对自觉性强制管理。更重要的是,“在线一对一”延续了海风教育的传统商业模式——培训服务换取现金流。对创业企业来说,稳定的现金流是其获得资本青睐的最佳保障。