

郝峻晟：创业要做到精益求精

创业新苗

交大硕士毕业，在全国青年创新创业大赛上获得银奖的上海云角信息公司创始人郝峻晟认为，创业是条不归路，做事也要像处女座的洁癖一样，任何事情都要精益求精。 青年报记者 陈颖婕 实习生 陆安怡



近50个人，公司分布在北京和上海。”并坦言，创业第一年没有营收，今年完成了两千多万的销售额，A轮融资刚刚完成，融到了四千万人民币。”

如今，创业有成的郝峻晟总结创业过程中的感悟：“创业是条不归路，决定创业后就不要轻易回头。做事情的过程中也要精益求精，“这就好像处女座的百分百洁癖一样，任何事情都用做到极致，不要想着含糊过关，毕竟创业成功的概率是非常小的。”

辞职初创业 小试牛刀

1998年从上海交通大学计算机本科毕业的郝峻晟，在获得硕士学位后，就进入了微软中国研发集团，做系统中心配置管理器开发软件。再后来进入微软全球的开发平台做开发。学业有成，微软又是全球知名的大企业，一路走来，看似一切顺风顺水。而6年的企业工作经验之后，2011年他毅然辞职，与好友合伙创立了数码照片冲印的公司，自己负责软件开发的部分。

对于这一次的创业，他解释到：“当时觉得在微软的工作，在技术上和流程上都很熟悉了。在大公司工作是个螺丝钉的工作，而自己需要更大的空间。”

一年以后，由于市场本身不是很大，冲印照片的人也少了，郝峻晟就把自己一部分的股份转让给另一个合伙人。

此后，他也琢磨过其他的创业方向。考虑再三，郝峻晟选择了云计算的方向，曾经尝试支付类的项目，但系统做完之后，由于银联认为安全性不够，这个项目也被放弃了。

当时，郝峻晟还曾想过几个

方向，比如做基础设施，但考虑到投资规模需要大量的资金，经过调研后，他发现这并不适合一家刚刚创业的小公司。此外，他还想过做SAS的服务，做在线的ZIM，也碰到一些问题，因为这需要行业背景，对当时的团队来说不占优势。

而正是在做支付项目的过程中，郝峻晟找到了未来的方向，“当时后台使用的服务器和计算资源都是亚马逊的云，我觉得‘云’这个方向在未来很有希望，而且这个项目当时在美国也已经发展起来了。”

二次创业 稳扎稳打

2012年3月，郝峻晟创立了云角信息技术有限公司。其最初定位在基于Windows Azure平台提供企业级CRM服务，显然是以Salesforce为标杆。没有想到，后续发展却在系统移植和平台迁移方面开花。郝峻晟笑言：“市场需求和技术背景推动着我们转型。企业级CRM在市场上已有很多同类产品，但在创业过程中，我们却发现很多企业急需迁移到公有云上，并实现多云管理。因势利导，形成了如今公有

云系统迁移与运维咨询服务+云博智能云管理系统，形成了并驾齐驱又互为补充的主营业务方向。”

这与其工程师团队背景有关。曾在微软亚太研发集团，并负责微软计费积分平台的开发和测试工作的郝峻晟经验丰富。一直奋斗在一线的团队显然对技术的理解 and 市场发展趋势把握比较精准，面对诸多希望将系统从IDC机房或私有云迁往不同的公有云的客户，在帮助企业完成上述目标之后，上海云角也迅速实现了技术的产品化：专注于云平台计费、监控、迁移和管理的云博智能云管理平台。郝峻晟说：“他们的产品可以跨Windows Azure、AWS和阿里云，实现远高于99.95%的SLA的安全保障。”

“当时，我就是选择了以云的迁移为切入点，到了云上需要做软件代码改动，利用云的固有资源降低开发和运营维护的成本，这就好比以前买一个房子，自己装修、做家具、买东西，而现在好比是租房，我还是做相应的事情，在这个过程中，租房子和买房子的代码怎么写，可能租的房子里已经有现成的电视机和家具了，我要有效地利用它。”

公司研发第一款产品出来，耗时不到一年。第一年的模式是以服务养产品。云迁移收到的服务费，用来养研发团队，利润低也不赚什么钱，但目标是把

产品做好做稳定。云博的第一个版本诞生以后，推给原来的客户免费使用，根据他们提的建议不断做修改，项目迁移之后，由于云舶的产品，不用花太多的人，运维成本下降。

自2012年起，云角分获微软Azure金牌合作伙伴、Amazon AWS标准合作伙伴、阿里云合作伙伴、华为云合作伙伴及青云合作伙伴的认证。回首以往，郝峻晟说“刚成立的时候，只有两三个人的创业团队，现在将公司有

创业坊 热线 63535301
欢迎有识之士辅助创业新苗成长

潘连杰：为更多儿童青少年开启“美丽心灵”

创业新苗

具有医学背景，曾在跨国制药公司做过8年的医药营销的潘连杰，也算得上是医药界的“老人”了。在工作中，潘连杰渐渐意识到，国内儿童青少年心理健康问题的日趋严重性。辞职创业的他，为更多有心理健康问题的青少年，开启了一扇“美丽心灵”窗户。 青年报记者 陈颖婕 实习生 陆安怡

让更多儿童青少年拥有美丽心灵

“你知道吗，中国儿童青少年精神问题的检出率近五年从13.97%上升到19.57%，同时精神诊疗率却极低，甚至不足10%。然而中国的儿童心理医生不足千人，不足美国的1%，远远低于国际水平。”一开场，潘连杰就向记者阐述着国内儿童青少年精神问题的现状。

在长期的研究中，潘连杰逐渐认识到，儿童心理健康问

题日益受到政府和家庭的重视，但这方面的医疗资源却是相当匮乏。供求关系存在不平衡、行业信息不透明、医生、康复机构和咨询师三方相对闭塞，很难获得配合的协同治疗方案；二、三线城市更是缺乏专业的医疗和康复资源，儿童心理医生数量极少，同时收入水平较低。

在与友人的一次谈话中，他

将自己的想法“托盘而出”。巧合的是，其中不乏有在医院担任儿童心理医生的专业人员，几个人一拍即合，决定成立“美丽心灵”创业团队。就这样，潘连杰和他的合伙人踏上了创业征程，为帮助更多的儿童青少年解决心理健康问题。

就像企业的名字一样，潘连杰希望，让更多的儿童青少年拥有美丽的心灵。

创业要做一只自食其力的“猪”

潘连杰的心愿是，要打造一支专注儿童青少年心理健康服务的创业团队，项目包含线上和线下两部分的业务。未来将推出微信公众号和APP，提供儿童心理健康领域的求诊和康复治疗的相关资讯。线下业务是工作室，目前只有上海一家，整合签约和社会的儿童精神科医生、训练师、咨询师资源，对患儿进行全病程的一体化治疗康复干预。

“目前，市场内还不存在直接的竞争对手，所以，我们企

业的优势较大。”潘连杰介绍说，除了团队在上海相关领域内具有良好的专家资源外，他们还打通了医生、康复机构和心理咨询师几个环节，提供疾病的全程诊疗康复服务，让患者的治疗体验更好；而病程管理和远程通信技术的运用也极大的简化了二、三线患者的诊疗康复过程。

谈到未来的发展方向，潘连杰希望到2016年底，接入患者用户1.1万人，接入医生500人，接入训练机构120家，接入心理咨询师1000人。主要的业务增长

点为一体化诊疗业务和政府科教项目。随着用户的增加，第一年微盈利状态会逐渐走向盈利状态；后续工作室试点和政府科教订单根据当地实际开展情况调整预期。大数据应用和特殊教育拓展可在后续阶段展开。

“都说猪站在风口上也能飞起来”，但是现在不少找风口的“猪”都在排着队。因此，现在的创业者想要离成功更近，就应该做一个自食其力的“猪”，换言之，与其被动的借助外力，不如成长自己，将命运掌握在自己的手里。

