

海纳创新风,万众创新城

第三届上海创业计划大赛初赛落幕



初赛刚刚落幕,下周起即将进入复赛阶段。 青年报记者 常鑫 摄

青年报见习记者 赵颖欣

本报讯 为进一步弘扬创业精神,激发创业热情,营造“大众创业万众创新”的社会氛围,根据《上海市人民政府办公厅关于印发上海市鼓励创业带动就业三年行动计划(2015-2017年)的通知》的精神,由上海市就业促进中心主办,上海市青年创业就业促进会承办的第三届上海创业计划大赛已于昨日结束了初赛,共有四大领域300余个项目参加路演。本届的赛事主题为“海纳创新风,万众创新城”,通过项目路演形式,为参赛的创业团队提供展示交流的平台,并助其对接创投资源,激发创业思维,展示创业成果,树立创业榜样。

从早上9点开始,比赛现场的路演房间内便陆陆续续地传来创业者或自信或紧张的演讲声。3分钟限时的演讲,常出现最终被打断的情景,这对于参赛者的节奏把控、归纳总结能力都是个不小的考验。参赛团队被设置四个组别,分别为生活服务类、文化创意类、电子商务类以及综合类四项,由知名企业、创业服务机构、创业园区、专家导师、投资机构等组成的评审团,对参赛选手的创业

计划书进行评比,根据创业计划书的执行总结、产品介绍、公司战略、市场分析、营销策略、经验管理、创业团队、企业经济/财务状况、融资方案和汇报、关键风险和问题、创业计划表述等11个内容对创业计划书进行打分,并最终评选出40名进入复赛的选手。

张张网络科技有限公司的CEO张思雨参加了昨日的初赛,虽然他出场顺序比较靠后,但他仍早早地便来到了比赛现场,带着自己的名片和公司的宣传三折页,坐在等候区与其他参赛者攀谈切磋,交流创业心得。张思雨告诉青年报记者,他目前其实是一名上海财经大学的大三学生,不过为了更好地进行创业,他甚至选择了休学。他告诉记者,参加本次创业计划大赛的目的,除了展示自己的项目以外,他还希望通过此次大赛能够更好地推广自己的创业项目和拓宽业务渠道。“我们创建的APP是一款专门为中小企业设计立体化形象的软件,可以说是一个专业做企业服务的创业团队。而在这里,我可以认识更多的初创团队,并向他们推广我们的服务。”

据悉,本次大赛还将进行复赛和决赛,会一直持续到今年10月。

“聚力电商 筑梦创业”

2016年电子商务类创业培育项目启动

青年报记者 陈颖婕

本报讯 2016年是全国创新创业工作不断推陈出新,渐入高潮的一年,李克强总理在首届世界互联网大会时指出互联网是大众创业、万众创新的新工具,而电子商务企业正是以“互联网+”为驱动,鼓励产业创新、促进跨界融合、惠及社会民生,推动我国经济和社会的创新发展。因此,为了进一步服务创业企业和创业者,今年,上海市就业促进中心将委托上海市青年技术培训中心,针对在当前最热门的跨境电商创业领域的企业需求,面向电子商务领域的创业者,首次将创业与电子商务相结合,在全市范围内开展电子商务类创业培育项目。

据悉,本次培育项目将深入最前沿的跨境电子商务领

域,聚焦电子商务企业创业者在政策法律、企业管理、人才聚集、财务风险等方面的需求,运用模拟实践模式,加入实地考察学习实践,同时安排项目路演,从而理论联系实际,全面培育适应当前时代特点和需求的电子商务创业者,帮助他们实现创业梦想。

记者了解到,此次培训项目共计划培训200人次,计划培训4期,每期为50人。该项目将聚焦互联网+热潮中的电子商务领域的创业者,关注跨境电商电子商务创业者的需求,结合时代背景,融入创业培训,为这一类创业者的健康发展和迅速成长提供支持和培养。

报名时间:即日起接受报名。

报名电话:63535969
63172020

■创业新苗

为驴友在世界的民宿里找张沙发

“沙发旅行”项目闯入双创大赛全国决赛

近年,不同类型的分享经济创业企业在全世界发展得如火如荼,形成各种创业风潮。90后创业者翁小龙在做了两年的重度沙发房主爱好者之后,进入民宿预订平台领域创业,一年之后他在接受完黄浦区辅导后,带着自己的“沙发旅行”项目,在今年的上海创新创业大赛中取得佳绩,并闯入了全国决赛。

青年报记者 孙琪



90后的互联网创业情结

翁小龙是个新上海人,在创立“沙发旅行”预订平台之前,还有过一次短暂互联网创业经历。2011年他来到父母打拼的城市——上海,在一家传统企业旗下的电商做产品设计,年少的人多有一颗不羁的心,不怕吃苦受累就怕平凡,不久他就开始计划创业。

“恰好那时一个单身多年的朋友邀请我创业。”翁小龙笑着回忆,几大婚恋平台都没有解决那位朋友婚恋问题,恰好当时沪上流行“八分钟交友”相亲,他就建议翁小龙和他一起做个交友公司,“不如把这个项目做到线上去。”翁小龙闻言眼睛一亮,并如此建议,二人一拍即合。

2013年8月,上海缘见信息科技有限公司成立了,“线上做召集,线下做活动,每次活动有40多人参加。”翁小龙回忆当时他的公司在上海集成电路设计孵化基地孵化,不到一年时间,仅在上海就积累了15万多

的用户,但问题也很快出现了。参加活动的会员缴费仅够覆盖线下支出的成本,无法覆盖线上的费用,另外举办“八分钟交友活动”需要不少人力物力,五六个人的小团队无法完成快速复制,所以营业额上不去,导致融资渠道不畅。“一切的创业,最终都是‘生意’。我们必须直面生意的残酷,尊重生意的链条和生态。”这个平台最终于2014年7月终止了。

此后翁小龙再度求职就业,在一家主打养老房产公司做线上服务。在此期间,翁小龙的一位新加坡留学的朋友回国,与他分享了一些国外生活理念,尤其是关于民宿的话题吸引住了翁小龙,“民宿可以提供给青年驴友另一种温馨的选择,可以深入体验当地市民生活。国外有几个民宿线上预订平台,就注册可以成为用户,既可以做房主也可以做房客。”

“如此有趣的分享方式,我

当然要尝试。”翁小龙收拾整理自己在中山公园附近的小屋,又添置了一张床,成为了美国民宿线上平台——airbnb的注册用户,上海是世界各地游客的旅游圣地,如今的年轻人对分享经济接受程度很高,于是翁小龙在两年期间多次成为这个平台的超赞房主。但翁小龙很快发觉airbnb作为一个美国线上平台,在中国发展的不足之处。比如它的APP主机在美国,此前中国用户使用,APP反应会有较慢、较卡现象,甚至出现数据丢失的情况;另外产品翻译不太符合中国人的语言习惯;用户认证只用护照,而不是身份证……

“在这个美国产品完成中国化的过渡期,我是不是可以先行一步呢?”翁小龙认为多个案例证明,针对年轻人的社交民宿预订服务平台,商业模式并没有问题,于是他二次创业念头再度冒出。

敢于尝鲜的再次投资

再次创业,翁小龙谨慎得多。去年翁小龙先去找了前阿里巴巴、盛大创新院高级产品经理黄小亮作为合伙人,两人最初在中山公园的咖啡馆内办公,接着北上拿到九合创投的300万天使投资,然后于2015年6月成立公司,7月底,沙发旅行的APP产品上线,8月开始运营,这期间他们10多人的团队一直在咖啡馆内的一间小屋内办公。

“腾出一张沙发,认识一个朋友,听一段故事,了解一个国家,感受另一种人生。最重要的,挣一笔钱。”沙发旅行在页面用户对用户如此写道。

虽然民宿在国外发展较为

成熟,但在国内民宿的管理还处于灰色地带。即使众多年轻人敢于尝鲜,但安全始终是分享资源的重要前提,为此翁小龙的团队做了大量工作。据悉,在沙发旅行APP上注册用户无论是房客还是房东,均接入公安系统进行实名认证,此外还需要技术和人工双重审核,用户还接入了芝麻信用……此外,评价体系也是不可缺的,在沙发旅行设立的游戏规则当中,遭到用户投诉和不满的房主,都会面临相应惩罚甚至直接下架。

市场与资本给予了他们肯定。今年1月他们公司获得1200万的pre-A轮融资,同时

再度将公司搬至位于科技京城的上海集成电路设计孵化基地。

数据证明,翁小龙的团队搭上了分享经济的快车。据今年7月至8月,“民宿”的百度搜索量首次超过“酒店”,而仅仅两年前,“民宿”在百度指数中还是个“非著名”词语。另一份来自国家商务部、中国饭店协会的数据也显示出民宿的迅猛发展。截至今年1月,中国大陆客栈民宿总数达4万多家,2012年的民宿从业者尚不足10万,而2016年从业者增至近90万人。2016年3月沙发旅行的订单突破5000单,房源覆盖200多个城市。