

《你就是奇迹》第二季拉开帷幕 那些“嗨”爆全场的创业者

国内大型创业类节目《你就是奇迹》第二季于2月8日晚在湖北卫视黄金档拉开帷幕,节目得到了共青团中央青年发展部、上海团市委的指导和大力支持,把“创青春”中国青年创新创业大赛等活动中遴选出的优秀项目作为节目的项目库来源,同时,发动“梦创工坊”青年中心等多途径推荐优秀项目参与节目。

那些在节目中带来黑科技、展示新商业模式的创业者们,背后有怎样的创业故事?他们走过哪些艰辛心路、又有怎样的商业理念呢?青年报本期起与读者一起走近他们,探寻这些创业者的故事。青年报记者 孙琪



本版图片均为受访者供图

墙面革命者程思祺： 我的融资理念和原则

一份作业带来的创业缘

程思祺的出场秀,童趣盎然。

先是一群可爱的小朋友手握画笔,在一面印有乐嘉光头形象的墙面上随意发挥,让墙上的“乐嘉”秒速“长”出了各式各样、五颜六色的头发。随后,五位童心未泯的创投大咖也走上台,让墙上的“乐嘉”有了更多奇葩造型。就在主持人乐嘉尴尬之际,程思祺拿出一件神器——一块布轻松让乐嘉还了原形,这就是程思祺的黑科技——益涂的产品秀。

谈起程思祺在涂料行业的创业契机,要追溯到数年前的一次作业。

2012年,程思祺在上海交大安泰学院攻读MBA,为了完成课程作业,程思祺将酝酿多年的一个想法:像给手机贴膜一样,给墙面贴上一层膜,此后随意涂画,墙面也不会变脏,写入了作业并提交给了老师。岂料老师在看完作业后,觉得这是个相当好的产品和创意,于是推荐程思祺代表上海交大参加上海市的创业大赛。

之后,一次又一次的创业比赛,让他终于决定把想法变为事实。

经过多年的研发,程思祺制造出一层高分子液态膜,其能够附着于墙面上,涂上这层纳米膜之后,墙面就能变成一块可擦洗的画板。经过产品迭代,如今这款功能涂料可发光,有磁力,目前已大范围被应用于大型企业办公楼和多所国内著名大专院校中。

一副黑框眼镜,身着白色休闲装与黑裤,无惧主持人“情商不高”的评语,淡定地坚持自己的融资原则……这就是境洁环保科技有限公司创始人程思祺在《你就是奇迹》第二季第一期节目的亮相。

寻新欢只因拒绝支票投资人

在当天的节目中,启明创投创始合伙人邝子平、泰然天合总裁司阳都对程思祺融资表示了“跟进”意愿。司阳更是在三年前就与程思祺结缘——他在混沌投资时曾负责程思祺的项目。但程思祺一度拒绝司阳,即使被主持人调侃“情商不够高”,也毫无愧色直言要另寻“新欢”,最后又接受司阳的融资,是这段“资本相亲秀”的一大看点。

程思祺向本报记者介绍他的融资理念,解释了他在节目中犹豫不决的理由。

首先,程思祺坚持投资人需认可益涂的项目和商业模式,如今有些创投人的投资像撒网,尤其是互联网项目投资人,但这种态度不适合传统行业。

其次,程思祺坦言此次“融资”需求并非单纯是资金,更是资源。益涂不是一个单纯烧钱的项目,其产品B端市场已经成熟。如今有现金正向流入,但也有传统行业的局限,没法像互联网项目一年有十倍的增长,所以他希望投资人不仅仅带来钱,更要带资源进来,即“能够为我们打开C端市场的投资人”,帮助企业成长。

所以冷面“考官”司阳在游说可以提供各类资源,可以满足程思祺的需求后,程思祺才改变想法,二人再度牵手。



王维： 我有智能咖啡想饮一杯否

节目中,咖啡码头创始人王维受到了投资大咖们的诸多质疑:自动贩卖咖啡机造价贵、售价低、消费小众等,但他仍拒绝估值被砍,果断接受对赌协议,牵手汉理资本钱学峰。明年销售额达9000万,盈利2000万,是什么让王维有底气做这样的承诺?他在节目中还有什么未尽之言呢?

给自动咖啡贩卖机插上互联网的翅膀

王维投身智能自动咖啡机领域才一年半,但在创业界却是位老兵。此前,他在德国留学工作多年,曾经有意把德国的消费品或化妆品引进中国,比如德国小吃、德国啤酒等。最终他的创业目光锁定了咖啡,在他看来,德国咖啡属于好喝不贵型,而且国内咖啡市场已经进入高速增长期,未来应有更广阔前景。

2015年10月,王维终于决定切入智能咖啡贩卖机领域,理由有三个:

一是随着中国租金和人员工资的上升,自动售卖行业的优势逐步凸现,中国整个自动售卖行业还刚刚起步,全中国自动售卖设备加起来仅有日本十分之一的数量。

二是国际上自动咖啡贩卖机多为投币式,这样的机器,维护人员不知道哪台机器何时卖完,也不知道顾客是谁。而他打算把机器与互联网打通,开发智能自动贩卖机,不仅能实现移动支付,还能兼顾物料输出以及向管理者反馈等一系列功能。

三是中国移动互联网支付大发展,中国的智能硬件可以借助移动支付与消费者建立联系,和消费者互动。实际上智能咖啡机更是一个物联网入口。

领跑者的不平路

作为咖啡新兴零售业态的领跑者,王维的创业之路并不平坦。

按照大体量、智能版的设想,王维

向国内咖啡机生产厂家发出邀约。然而举步维艰,国内只有4家厂家能生产咖啡自动贩卖机,而且还处于投币机时代。国际上最大的咖啡机生产厂家虽然表明有合作兴趣,但通过立项、招人、研发、测试、再量产等一系列工序,等到交货至少要两年后。

最终王维还是请中国厂家生产了第一批50台机器。首批机器仅花了一个月就在办公楼、创业园区、影院、商超等20多个业态完成了布点,而麻烦也随之而来。

咖啡好喝,机器总坏,王维认为这样不行,于是做了一个大胆的决定,把首批所有的机器撤回来,自己研发无钥匙管理、制冰等核心技术,智能冲泡器和磨豆机则在德国定制,如果开发不出来就不做了。去年9月份,他的咖啡码头2.4版本终于出炉了。“现在的机器我们申请了11项专利。”

王维在节目中介绍,一台2.4版本的咖啡码头自动贩卖机造价约5万左右,一杯现磨咖啡售价仅10元,经测算加盟商卖出一万杯即可产生盈利。但王维咖啡码头的盈利模式更多,包括:他们通过云平台智能远程操控实现服务流程标准化,搭建运营平台了解每一位使用咖啡机的用户需求,咖啡机售卖或者租赁,售卖咖啡豆,以及自助贩卖机拥有43英寸大屏幕所带来的广告收入。

在节目中,投资大咖们对智能自动咖啡贩卖机还存在诸多疑惑,但时间应该会给大家一个更明确的答案。

项目回顾

项目 为中国男人提供优质内裤

创业者:沈醉

一年一度的“维秘”秀,各种档次内衣,满足着女人们的性感幻想。如今中国男士版“维秘”经济开始受到创业者关注。

第二期节目上,海归创业者沈醉先奉上一场男模内衣秀,其次直接送上产品,让投资团和观察员加强直观感受,再与几位投资人聊起内裤消费习惯。沈醉随后介绍,他将给中国男士提供真正舒

适的好内裤,提供包年服务。全年12条,每季三条,产品是莫代尔的材质,无感标签,每条零售价119元。

大咖点评:消费升级时代,创业者的想法创意值得肯定,但目前来看,产品定位偏小众,消费者定位偏高;产品研发、生产均外包,融资目的是打造品牌,300万资金胃口太小,如果想打开市场,关键看销售能力。

项目 生活+

创业者:吴沂

吴沂的创业项目是品质生活教学。她收集了烘焙达人、花艺达人、咖啡达人、手工达人、红酒老师等众多项目的合作者,融合了培训业的教师选拔与管理经验、品质教学及体验活动的策划经验,并将之通过移动互联网传播相结合,三管齐下,打造一个兴趣领域重度垂直的美好王国,她最大的优势是拥有600多条知识产权。2017年她欲在100个城市建立加盟

店,建立100个女王社区。

大咖点评:玛莎·斯图尔特成功的年代和传播模式与如今大不同,因此她商业模式能否复制成功有待商榷,吴沂要开100多家实体店,商业模式比较重,但是培训事业成功核心,它能够吸引重体验的消费者。建议创业者放弃加盟形式,让欲加盟者入股母公司,然后成立反向独立的子公司,然后考察子公司的KPI(关键业绩指标),会更容易成功。