

张捷：从创业导师变身联合创始人

创业导师

黑框眼镜、瘦高挑身材，大学教师出身的张捷，做过上市公司“微创医疗”的核心高管，也创办了养老护理与健康学院，同时还身兼投资人、创业导师的多重身份。

对于医疗健康领域的热爱，让张捷在近些年带出了许多优秀的健康产业创业团队。陪伴企业成长，共同渡过难关，将资源与创业者共享——张捷享受着作为创业导师的快乐。

青年报记者 陈颖婕

享受与创业者分享的过程

上海交通大学工学和经济学双学位毕业、且拥有“上海市科技创业领军人物”和“长三角创业精英人物十佳”头衔的张捷，对于高风险医疗器械产品的设计流程、生产质量控制包括市场营销都有着切身的体会和深刻的了解，这些都是他非常擅长的领域。“近期，我正在辅导的企业——伴诚医疗正是需要填补这些短板。”

回想最初结识伴诚医疗这支创业团队时，张捷笑言，在895创业营第四季开营之初，他看到这个团队展示的只是一个概念设计小样机。“伴诚医疗是一家针对高血压导致的脑溢血，研发全球首款软式全内镜微创手术系统的创业企业。”张捷介绍称，这个项目的团队成员中有两位是医生，他们在颅脑外科手术中已经积累了丰富的临床经验，所以，他们很擅长将临床上的具体需求描述出来，在对产品进行功能定位时更加符合临床医学界对产品的预期，这样就使得团队能够对产品研发的功能描述和性能要求掌握得更精准。不过，一

个符合行业监管要求的医疗器械产品推向市场，必须满足两个维度：一是安全性，二是有效性。因此，产品从设想到推向市场应用的过程，漫长而艰辛。

为何会选中这家创业团队？张捷说，这源于他对医疗健康产业的热爱，以及在行业中摸爬滚打十余年所积累的经验，这也让张捷深度参与到这支创业团队的方案设计以及产品研发的过程中。他利用自己在行业中的资源和人脉，经常出没于各大医院，有时候也带着创业团队与其他有丰富临床经验的神经外科专家一起探讨，谈论临床手术中面临的困境，梳理临床需求，帮助创业团队优化设计方案。

“除了医院外，我还介绍交大机械学院有着丰富产品开发经验的教授及其博士、硕士，一起参与到产品的设计过程中，更严谨、全方位地帮助伴诚医疗在产品核心部件的机械加工、医生操作的方便性和患者的安全性角度进行严谨的审视，打造该产品核心的竞争优势，以使该创新型产品更适应市场、引领市场的需求。”在这个过程中，张捷看到

伴诚医疗的创业团队不断更新迭代自己的样品，从最初不成熟的概念样机，到工程样机，再到临床样机……每一个环节，每一段成长“旅程”，都需要付出相当长的研发时间和人力成本。“即便如此，产品还不能正式推向市场，因为医学的严谨性，还需要经过更多的临床试验验证，才能真正与患者见面。”

从创业导师晋身联合创始人

在张捷看来，一个健康的创业团队在组建过程中，内部能力的互补至关重要。张捷在分享他的陪练方法时提到，自己会像老师一样严格要求自己，耐心听取团队的诉求，给他们有针对性地布置作业，使他们循序渐进地提升自己的能力。如今，张捷已经从一名导师变成了伴诚医疗的联合创始人。周围的人这样评价说，他不仅要把项目扶上马，而且还要再送一程，相伴前行并全力支持获得了创业营第四季的冠军项目。

享受克服困难、接受挑战的状态，是张捷热爱创业导师角色的一个重要原因。



创业导师张捷。

受访者供图

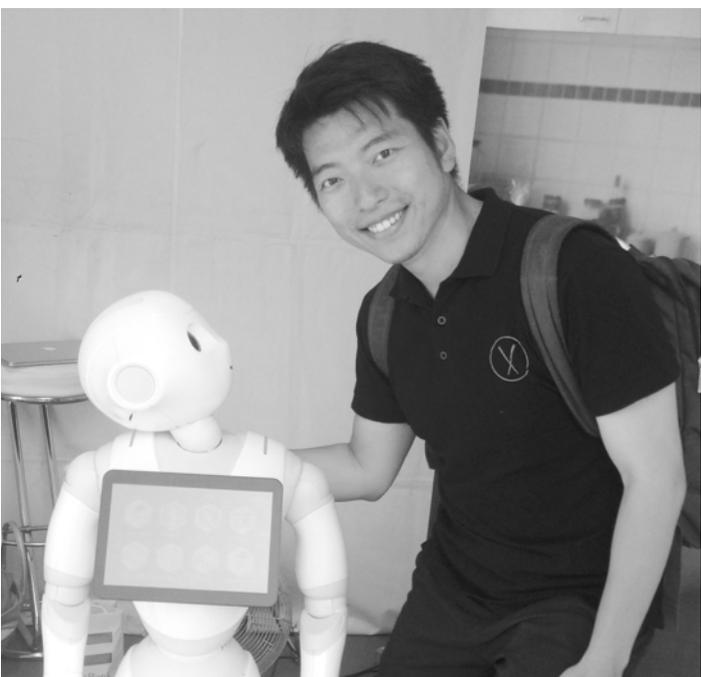
“因为这样会让人永远充满激情，心态也会更加朝气、年轻。”张捷表示。不仅如此，培养年轻人的团队意识和资源整合能力，帮助年轻人一起成长，是张捷担任创业导师时，收获到的成功和喜悦。“我是一个遇到困难，会淡定应对、沉着分析问题的人。所以，我希望把我的这种面对困难的精神，传递给更多的年轻创业者，帮助他们战胜创业过程中的一个又一个困难，走向成功。”张捷说，他经常会把自己在行业领域内积累多年的资源与大家一起分享。“自从担任了创业导师，我和创业年轻人之间的深度交流变得多

了，我们从学生、导师，变成了事业上的合作伙伴，生活中的亲密朋友，这就是我对创业者最好的价值体现。”

创业寄语

医疗健康产业是永远的朝阳产业，更是一项伟大的事业。投身到该领域，就要不忘初心，无惧未来，勇往直前。尽管在该领域创业所面临的挑战更多，压力更大，但也会活得更精彩！只要不被眼前的困难所吓倒，按科学规律去解决问题，克服困难的过程也是一段难忘的经历和宝贵的人生财富。

汪冠春：为用户提供贴心的人工智能服务



“助理来也”创始人汪冠春。

受访者供图

学霸博士毕业回国创业 “阿甘网”、“今晚看啥”引关注

在交大读书时，汪冠春就是学校中的风云人物。他学业优秀，酷爱打羽毛球，曾荣获交大“新生杯”羽毛球比赛冠军，还热衷参加学生社团工作。让他印象最深刻的是大四做过一个公益项目——“OOPS”，“当时我们主要负责翻译国外大学的教学课程，然后将翻译好的

视频课件上传分享到网络”。虽然还称不上是创业，但这个项目让汪冠春学会了带领团队，为了一个有挑战性的目标而努力。

本科毕业之后，汪冠春远渡重洋，去美国普林斯顿大学开始了四年半的硕博连读生活。其间，他分别在麦肯锡和高盛实习。2011年5月，经朋友介绍，对此，汪冠春认识了真格基金创始人徐小平。“在他的鼓励和支



持下，我回国开始了创业之路”，汪冠春心怀感恩。

最初的创业项目是“阿甘网”，主要做蓝光DVD租赁。但由于盗版、用户付费习惯存在较大差异等问题，这个项目运行了3-4个月之后就停止了。

紧接着，汪冠春与团队吸取教训，取消之前的线下蓝光DVD派送业务，只保留具有核心竞争优势的线上影视推荐聚合功能，完成了从“阿甘网”到“今晚看啥”的转型。

“事实证明，这样的转型是成功的”，汪冠春说。很快，“今晚看啥”的个性化推荐就在市场上获得了不错的口碑，也引起了投资人及很多大公司的关注。

2012年底，公司被百度收购，汪冠春成为百度的高级经理。谈起收购原因，汪冠春坦言，虽然“今晚看啥”做得很好，但他很清楚，作为年轻团队来说，在商业化变现等方面的经验和能力还有所欠缺。“所以，当百度提出收购意愿时，我们感觉这应该是个不错的选择，

去年，团市委组织的“上海市青年创业英才选拔培训班”中，最终有30位学员荣获“上海市青年创业英才”称号，汪冠春便是其中一位。作为“助理来也”创始人，他带领团队致力于为用户提供基于人工智能的私人助理服务。

青年报见习记者 明玉君

就接受了”。

二次创业成立“助理来也” 人工智能要找准产品方向

2015年，人工智能快速发展。汪冠春欣喜地发现，很多线下服务呈现出线上化趋势，同时基于对话的通信工具也越来越成熟，人工智能在生活中的应用变得更加可行。于是，汪冠春的创业之路再次开启。

2015年7月，“助理来也”正式上线。“这是一款基于人工智能的私人助理产品，我们给它起了个拟人化的名字叫‘小来’”，汪冠春说。“小来”可以运用语音识别、对话理解和场景推荐等技术为用户提供日程提醒、打车、买咖啡、订机票等服务，同时记录用户偏好，依托大数据为用户提供“贴心”的优质体验。

汪冠春坦言，最初“助理来也”上线时，由于用户接受度比较高，团队在一定程度上低估了产品创新的难度。但随着AI人才竞争的加剧和O2O热潮的褪去，汪冠春与团队愈发意

识到，只有把人工智能和服务有机结合起来，“让技术和运营双核驱动公司的发展，才能打造出真正超预期的用户体验和商业壁垒”。

目前，“助理来也”已经积累了两三百万的用户，并与多家处于各个行业领头地位的服务商建立起合作关系。

汪冠春提出“助理来也”的愿景是打造最受信赖的助理产品，让每个人的人生都更精彩。“除了私人助理‘小来’，我们还会把AI技术传递给其他垂直领域的企业或者专业人士，让各行各业的服务都能变得更人性化和个性化”。

近年来，人工智能迅速发展。在汪冠春看来，人工智能的应用主要体现在认知、感知和决策方面。他强调，对于创业者来说，找对产品方向，让人工智能创造价值才是最关键的。“因为不管用什么样的人工智能技术和算法，最终都要与具体的场景结合，价值是在产品中释放出来的”。