

# “不忘初心”——2018黄浦区创业指导专家志愿者系列报道

## 传道授业助力创业者取得“真经”

### 创业需要预判、坚韧性和执行力

青年报记者 陈颖婕

理想很丰满，现实很骨感，这句话套用在创业者身上，再合适不过了。在恒源祥集团副总经理陈晨看来，有志于创业的年轻人，往往想法很好，但经常忽略了现实中的困难所在，对于创业中的预判性不够好。“此外，在创业过程中遇到的挫折与困境，也需要通过多次调整才能抵达成功彼岸，而现实中有很多创业者会轻言放弃，他们创业的坚韧性也不足。”

在黄浦区推出“老字号创新创业行动计划”的过程中，老字号企业的管理者们也成为了青年创业者的导师。作为黄浦区创业导师服务团的成员，陈晨希望将自己所看到、接触过的创业者们的故事分享给更多的人，通过他们的成功与失败经验，让创业者们少走弯路，尽早收获丰收的果实。

“记得在去年的一场创业路演活动中，一位女性创业者的共享空间概念十分打动我。”陈晨表示，这是让她印象较为深刻的创业者，除了理念颇新之外，她的身上也有着不少创业者的欠缺和不足——执行力弱，缺乏效率。在陈晨看来，创业者除了拥有创新想法外，执行力也应当放在首位，“很多好的概念不是你一个人想得到，倘若不抓紧实施，想法自然成了‘泡影’。”陈晨回忆道，那位女性创业者在之后很长的一段时间里，都奔波于参加各种路演活动，导致自己的创新想法被其他创业者复制，顾此失彼，成就了“后来者居上”。因此，她强调，创业者的执行力要强，这样才能在创业的道路上实现事半功倍。

谈及恒源祥在鼓励青年创新创业方面，陈晨坦言，他们已经走在了前端。“近年来，公司业务发展速度快，我们已经有不少青年员工尝试在公司内部创新，甚至跨界的创业。”陈晨也希望有更多的年轻人，包括大学生都可以将自己的创新想法加入公司的业务发展，助力年轻人实现创业梦想，也助力品牌文化的传承发扬光大。



创业导师陈晨。

受访者供图



创业导师张艳。

受访者供图

### 创业并非一个人战斗

青年报记者 陈颖婕

在黄浦区推出“老字号创新创业行动计划”的过程中，老字号企业的管理者们也成为了青年创业者的导师。“创业这条路要谨慎选择，一旦踏出第一步，就不能轻易回头。”作为黄浦区创业导师，上海豫园旅游商城股份有限公司运营管理部联席总经理张艳与许多青年创业者有过深度接触，也有许多感触，在她看来，创业并非一个人的创业，其关乎整个家庭。“例如，你的初始资金来自家人；又或者，你家人的生活轨迹会因你的创业而偏离正常轨道。”所以，她建议年轻人创业切勿三分钟热度，而一旦选择了创业这条路，就要排除万难，要有魄力，稳得住阵脚。

在豫园工作多年的张艳，如今多了一个新身份——创业导师，一位服务创业的志愿者。她感恩于角色的转变，让她可以将工作经验与更多的年轻人一同分享，为更多有志于创业的年轻人出力。

“由于工作的关系，我更关注于青年人的创新思维与老字号品牌结合。”张艳坦言，年轻人的想法充满激情、富于想象，让老字号企业看到了新的动力。

今年9月，上海展览中心举办了一场规模盛大的老字号博览会，张艳犹记得活动期间，一大清早就有许多50、60、70后的上海老阿姨、老爷叔，拉着旅行箱前来采购货品。“这是情怀的体现，在他们那个年代，老字号产品是植入他们内心深处的。”张艳希望，除了打怀旧牌之外，老字号应当要吸引更多的年轻人，让青年群体成为品牌消费中坚力量。“例如，老庙黄金可以与更多的青年设计师相结合，助力年轻的设计师们创业开办工作室，在产品的设计理念上不断推陈出新。”

“我们鼓励年轻人创业，也欢迎更多的年轻人脑洞大开，为老字号集思广益创新思维。”但张艳也同时指出，这其中需要双方的不断磨合，“唯有双方的共同推进，创新之路方能走得更加长远。”



上海焯观信息科技有限公司合伙人韩雨卿。

受访者供图

## 韩雨卿：博士创业者的诗与远方



从学术方面的创业研究到商场的创业实战，爱折腾、敢尝试、不怕输的韩雨卿与创业有着不解之缘。她是上海焯观信息科技有限公司合伙人，近日该公司摘得2018“创青春”上海青年创新创业大赛初创组桂冠。作为上海交通大学管理学博士、连续创业者，韩雨卿对于创业既有理论基础，也有实战经验，她表示，创业是一个不断遇到困难、解决困难的过程，要学会与自己和平共处。

青年报记者 陆安怡

### 爱折腾、不怕输 博士生开启创业实践

韩雨卿从本科开始调研创业公司，做创业研究。从上海大学本科毕业后，她进入上海交通大学安泰经济与管理学院硕博连读。

在博士阶段，她开启了创业之路，参与创办了一家咨询公司和餐饮店。其间，她还出国学习了一年半。

所有的努力都不会被辜负。她感慨道，这些经历对自己有着思想和行为方面的帮助。在做学术时，她研究了将近数百

名创业者，当时她认为创业是有“方法论”的，创业者只要遵循一定的“规则”是可以避免失败的。而当她真正开始创业的时候，体会到“知道规则”与“执行规则”是两回事。因为，“无常”是创业者要面临的常态，创业者必须具备“柔性”。

“爱折腾、敢尝试、不怕输”是韩雨卿身上带有的创业基因。她说：“我原本就从事创业研究，这是我在学术上的专业，创业研究像是上帝视角来观察创业者这个群体。但是，如果想真正了解创业者，是需要自己走进去的。一方面我对创

业有兴趣、有激情，另外一方面我也想知道自己过去的方法论与创业实践的距离。”2018年，她和伙伴创立了上海焯观信息科技有限公司。这是一家专门从事医疗影像人工智能的高科技公司。

### 医疗影像提供术前方案

目前，人体体征智能监测是焯观的主要产品，“我们通过为医生提供强大的多维病理评估技术，帮助医生做出高效、准确的诊断方案。”韩雨卿说。

“我们是专门做医疗行业的人工智能团队。”她举例介绍说，焯观的心电图监测，对住院患者的几项身体体征有预警，能够帮助医生对病患进行身体监测，实时跟踪病患的身体状况；我们的术前规划方案，可以让医生和病人直观地看到病人的病变情况，比如医生可以在术前了解到病人血管的狭窄、堵塞情况。这样

可以帮助医生在手术前增加预判，降低术中风险。

如今，从事医疗行业的创业公司不在少数，主要分为三类公司。第一种是搭建平台，将医疗资源嫁接到平台上。第二种是诊断类项目，用人工智能的方式，代替医院进行诊断。第三种就是焯观所在的类型，不会直接为用户诊断，而是通过多维分析为医生提供更多有效的可视化信息，降低误诊率。

### 专注精神应对难关

创业是一个遇到困难、解决困难的过程，并且它一直在循环往复。

“创业者遇到困难首先要学会与自己和平共处。”韩雨卿告诉记者，她在创业过程中经常自我怀疑。刚开始，坚信自己的判断和决策是最优的，后来发现“正确”不等同于“最优”，开始会考虑自己当初的想法是否正确。现在

觉得，“最优”很难真正实现，更多的是在权衡中选出“较优”。

她感到，创业者要做到平衡，包括感性和理性的平衡，以及总体利益和个人利益的平衡。完全的理性和总体利益为重不见得是对的。面对诗和远方，还是眼前的牛奶、面包，创业团队也要取舍和平衡。

医疗行业是一个准入门槛很高的行业。项目的回报周期非常长，要获得医疗器械证、进入社保报销范围等步骤，在很长一段时间大家的投入非常大，可能看不到现实意义上的“回报”。但公司要成长，员工需要激励，大家要看看到实实在在的东西。但医疗人工智能行业就是这样，坚持往前冲不一定能成功，但不往前冲一定失败。“有舍才有得。”韩雨卿表示，只能是专注、专注、再专注。“将来，我们会继续按照我们想要实现的目标走下去。”