

移动风云 于斯为盛

移动新锐 精彩故事

5 阳萌：弘扬中国智造之美

湖南日报记者 左丹

“中国移动互联网企业正在走向海外,比如说湖南海翼电子商务公司,他们赚的主要是国外市场的钱,而且做到了同类产品第一!”3月31日,2017年移动互联网岳麓峰会开幕式上,IDG资本全球董事长熊晓鸽对湖南海翼发出由衷的赞美。

这家企业的掌门人是一个叫阳萌的80后长沙伢子。

阳萌1999年毕业于北京大学计算机系,2003年留学美国,2006年进入谷歌公司,2011年辞职回国创业。

是什么让他放弃国外高薪工作,选择回国创业,并将公司设在了家乡长沙呢?

3月31日,在2017年移动互联网岳麓峰会现场,记者将这问题抛给了阳萌。他说:“我想弘扬中国智造之美!在国外,中国制造被打上低端、廉价的标签。而我们有能力制造很好的产品,如有些国外品牌产品,其实是中国制作,然后贴牌销售。我想把中国好产品介绍给外国人,让他们知道中国智造也很美!”

一开始就将创业的目标瞄准海外市场的阳萌,选择创业地点却是地处中国中部的家乡长沙。他的几个合伙人也拖家带口从北京搬到长沙生活。这让记者很不解。

“是你的家乡情结和个人魅力吗?”记者打探说。

“不是,我也没有这么大的个人魅力。”阳萌笑答。

“因为我们想做一个能发展20年、50年,甚至更久的品牌企业。这需要稳定的发展环境。一线城市很难留住年轻人。2011年,长沙至广州的高铁已开通,这意味着,我们距产品生产地深圳仅3小时高铁车程。所以我们选择了长沙。”阳萌说。

回国创业,阳萌发现不同系统的智能手机都有其各自的充电器,且不能通用。能不能让智能手机充电器像干电池一样可以跨系统使用,而且提高充电效率?

阳萌和他的团队花了一年多时间,和合作伙伴研发出一种带有万能芯片可以自动识别不同系统智能手机的充电器Anker,并紧接着在美国购物平台亚马逊和e-bay开起了有自主品牌的网店进行销售,功能的创新、精美的设计,使Anker充电器很快在网上走红,在美国亚马逊购物平台连续4年在同类产品中销量排名第一。

“2015年,我们开始线下销售,沃尔玛等超市、商场都能买到我们产品。目前,Anker不仅是北美第一移动充电品牌,在欧洲、日本、东南亚等地也很受欢迎。”

创业5年多来,海翼企业营业额以每年超过50%的增速发展。2016年,海翼总收入突破20亿元人民币,在长沙综合纳税超5000万元。员工从最初的三四十人到现在的650人,其中60多人为外籍员工。“我们的外籍员工也很喜欢长沙。我觉得回家乡创业这条路走对了。”阳萌说。



编者按

移动风云,英雄辈出。3月31日,2017年移动互联网岳麓峰会之湘军论坛上,6位年轻的移动互联网企业创办人新锐发声,引人注目。他们有着怎样的创业故事和感悟?本报派出多路记者,对他们进行了采访。他们的成长轨迹,令人感佩不已,又让人萌发互联网创新创业的冲动与梦想。

图① 何强 图② 杨德文 图③ 颜翔 图④ 邱方奎 图⑤ 阳萌 图⑥ 杨胤 图⑦ 3月31日下午,移动互联网大咖们在岳麓峰会互联网高峰对话间隙参加虚拟“赛艇”比赛。本版照片均为湖南日报记者 傅聪 田超 徐行 摄

1 何强：喝咖啡“喝”出一个网校

湖南日报记者 胡宇芬

“几年前我来长沙,讲的是京翰教育的故事。这次来长沙,我讲的是‘三好网’的故事。一个线下教育一个线上教育,我是升级了啊。”3月31日下午,在移动互联网岳麓峰会会场的咖啡厅里,何强说着自己的创业故事,笑得爽朗。

“三好网”就是何强创业两年多来的成果,如今“1对1”课堂已有3万多名用户,逾50万人通过“三好公开课”持续学习。此前他从事线下教育培训已经10多年了。为什么要创业线上教育培训?竟然是喝咖啡“喝”出来的。

“我一直喜欢挑战自己。那期间也经常去北京的‘车库咖啡’。在那里我受到启发和鼓励,就下了决心自己干。可以说,传统线下教育培训对家长和学生而言存在巨大的时间浪费和效率低下,而且房租等成本高企,区域资源不均衡,典型的规模不经济。线上教育培训则可能从结构上解决这些问题。”何强说他运气不错,当创业还只有一个想法时,就获得了1300万元天使投资。

创业痛不痛苦?何强的回答是:“好多人都问过我,我说都没时间去体会所谓痛苦。创业者既要能解决问题,还要能制造新问题,不断挑战才能成长,那是必经之路。如果想安逸,就不要创业。”

老师上课时用事先准备好的PPT讲义效果好?还是边手写边讲授效果好?何强特意在学校实地做了对比实验。“同一个老师在平时成绩相近的两组学生面前,分别用两种方式讲同样的内容。随堂测试后,老师边手写边讲授的那组学生成绩明显好于另一组,与我观察到的学生在课堂上的反应是一致的。”何强说,这就是“三好网”坚持用老师手写的依据。

但是,何强接下来发现一个问题。很多经验丰富的老师,写字的速度特别快,由于互联网传输中压缩性能不够,导致学生接收时卡顿或者卡壳。“没有办法,我们自己只能研发智能硬件来解决压缩问题。”何强说。

就在这个硬件研发的最后一个阶段,偶然发现用一个美国芯片压缩的效果非常好。何强想买400个芯片来继续观察实验效果,但对方的规定是1万个芯片起卖。

打听到这个公司的负责人每周有一天在一家餐厅跟他的孩子吃早点,何强就专程跑到这个地方等着。

“第一次他婉拒了我。我不甘心,第二次带了一个小朋友去餐厅等他。孩子跟孩子聊,我跟他聊我的愿望,他被感动了,答应了我的请求。”何强笑着说,传输压缩的问题就这样解决了。

爱笑的何强,心蛮大。“希望通过几年的努力,让全世界所有的家庭在面对孩子培训辅导的事儿上,别东奔西跑了!”

2 杨德文：车联网风口已来临

湖南日报记者 余蓉

“车联网的风口已经来了,我们要顺势做最好的车载智能语音系统。”3月31日,在岳麓峰会的会议间隙,深圳同行者科技有限公司CEO杨德文在接受记者采访时,骄傲地说。

杨德文是湖南宁乡人,2002年进入腾讯,是腾讯第一代产品经理,带领过腾讯RTX、互动空间、QQLive等产品,职业光环耀眼。虽然早就实现了财务自由,但他心里一直埋着一颗创业的种子。他将目光盯准了体量巨大的汽车消费市场。

2008年,杨德文辞职,开始第一次创业。做外贸电商,主要把国内的汽车电子产品销往海外。经过几年的打拼,销售额在全国类似平台上名列前茅。但他并没有满足于此,一直琢磨着要做一款最好的车载终端系统。2014年,他将电商平台出售,携着全部家当,冲进车联网市场,开始了二次创业。

“电商做得顺风顺水的,干吗非要二次创业?”面对记者的不解,杨德文笑着解释说,“创业,不单只是为了挣钱。我觉得创造用户价值更能让我有成就感。短短几年时间,智能手机就全面取代了传统手机。我觉得,智能汽车全面替代传统汽车在时间上也并不远了。”

2014年,车联网市场并不一马平川。当年腾讯的“路宝”、元征的“GOLO”等产品,推出后就悄无声息。但是产品经理出身的杨德文,却一眼看到了症结所在:“这并不是说车联网市场不成熟,而是BAT没看到车主的核心需求是什么。”杨德文觉得,车联网的风口已来,要推出保障行车安全的智能终端产品。

做事就要做扎实。杨德文重金聘请一干专家,潜心突破智能语音瓶颈,做出一款几近完美的车载语音控制软件。上市后,受到很多硬件厂商的追捧。“订货量太大了,所以我们干脆放弃自己做硬件,转而专心做软件供应商了。”杨德文介绍,产品从2015年11月上市到现在,已经卖出去了562万套,这占了后装市场的70%左右。

如今,同行者已获得A轮融资,BAT也主动上门来谈战略合作。站在风口上,杨德文对未来充满了信心:“这次参加会议听说长沙去年引进国际人才总数全国排第二,这让我很惊喜,我们这一行非常需要人才支持,我正考虑回长沙发展。”

3 颜翔：高尔夫“007”小试牛刀

湖南日报记者 陈薇

谍战片中的“007”形象冷酷、机智勇敢,高尔夫“007”颜翔身上却有着湖南人特有的热情。

3月31日上午10时许,颜翔临时从热火朝天的峰会现场抽出身来,欣然接受了本报记者的采访。

1977年出生于长沙的他,身上透着湖南人特有的吃得苦、霸得蛮、不怕压的韧劲儿,而从他的创业经验来看,也是一路奔波坎坷,越挫越勇。

毕业于湖南大学新闻专业,曾在省内几家传统和网络媒体当过记者。“记得当时去上班的最后那家网媒,编号是007,我前面有6位记者。”颜翔透露,因为互联网泡沫破灭,单位曾裁员70%,他凭实力留了下来,但被转去跑市场,从此也走上了真正意义上的互联网之路。

2002年,颜翔开始离职创业,这个过程中经历了不少磨练。据他透露,第一次与第二次创业,都在短短4个月内产生了数十万元的利润,而所付出的却是极少的人力成本,也可能是项目发展太快太诱人,导致两次遭遇投资人的失信和背叛,最终被迫“出局”,没能走到最后,对颜翔而言,是“做成了好项目,却没成就事业”。他坦言,这对当时的自己是不小的打击,以至于有近一年他都不愿意再碰“创业”,而是整天窝在家里打游戏。庆幸的是,最终他走出了这段阴影。

“我遇上了现在的投资合伙人,因为感恩,我选择离开生活了30多年的家乡,为新公司与体坛传媒合作的高尔夫项目只身来到北京,这个令人着迷的运动和全新的项目,让我重新燃起了创业激情。”

不出一年,作为北京马斯特科技有限公司的总经理,颜翔在2015年3月发布了“佰佳高尔夫APP”,接着又用一年时间完成A轮融资,估值达到3亿元。据了解,“佰佳高尔夫”是针对高尔夫爱好者打造的一个移动互联网平台,为用户提供了订场、电商、旅游、赛事、教学等全方位的服务体验。

“如果你有评球场的兴趣,还可以申请成为大师球场评估员,点赞吐槽,全由你作主。”颜翔兴致盎然地介绍着。

此次,“佰佳高尔夫”作为体坛传媒首个转型成功的移动互联网体育项目,应邀参加岳麓峰会,颜翔希望“佰佳高尔夫”能为家乡人们的休闲方式提供一种选择。

“这一次我就要在‘高尔夫’领域小试牛刀。”颜翔说出这句话时,神情坚定。

4 邱方奎：为女儿造一个机器人

湖南日报记者 胡宇芬

两年前的秋天,被女儿一句奶声奶气的话语触动后,来自娄底底层的80后邱方奎在北京创业,进军儿童机器人产业。

3月31日下午,在移动互联网岳麓峰会新锐发声专场,邱方奎登台讲述了自己的创业梦。

毕业于北京邮电大学的邱方奎,留京后一直从事移动互联网工作,加班是家常便饭。一天,3岁的女儿突然跟他说:“爸爸,你给我做个机器人吧,你不在的时候它可以给我讲故事。”

没想到,这句话击中了邱方奎。他再三思量,决定放弃现有事业,辞职为女儿造一个属于她的机器人。2015年9月,他带着自己的团队和几个朋友成立了爱乐宝机器人公司。当月,他拿到500万元天使投资。

“团队成员都有孩子,开始的想法是做一款能陪伴孩子学习、玩耍的机器人。”因此,邱方奎把所有能想到的功能都加了进去。3个月后,第一款机器人模型制作完成。

机器人高达68厘米,硬件成本约1500元。“产品这么贵,家长愿意买吗?”高兴劲过后,邱方奎偷偷问自己。摆在面前有两条路:继续量产,投入市场,但很可能没有销量;放弃半年的劳动成果,开辟新产品。

马上就是2016年新年了,邱方奎时常呆呆地坐在沙发上,一边看女儿玩耍,一边想着咋办?

那年年后第一天上班,邱方奎向团队宣布:彻底停掉这款机器人,重新定位产品。他决定砍掉所有无关紧要的功能,只保留“陪伴阅读”。

“阅读是教育的基础,8岁前是儿童阅读习惯培养的黄金时期。很多80后家长因为工作太忙,没时间陪孩子看书;有的家长有时间,但是没有意识陪孩子看书,或没有很好的故事解读能力。”因此,邱方奎把所有能想到的功能都加了进去。3个月后,第一款机器人模型制作完成。

邱方奎找来设计团队画了60多个卡通形象,周末回到家中,他将图纸一幅一幅拿给妻子和女儿看。女儿指着其中一个形象说:“这个好像胡巴(电影《捉妖记》中卡通形象)。”

他又一次被女儿的话击中,将机器人命名为“哪巴伴读精灵”,收录精心挑选的1000多本图书。

经过多轮改进,“哪巴伴读精灵”已飞入很多家庭。“我们在湖南涟源试点,让421个孩子爱上了阅读,每月阅读12本书,比试点前增长6倍。我的女儿也在用,而且很喜欢。”邱方奎开心地告诉记者,“我想把这件事干到极致。”

6 杨胤：公益是轻松筹的基因

湖南日报记者 余蓉

黑裙,长发,今年43岁的杨胤温柔知性。她就是中国首个获得公益牌照的众筹平台“轻松筹”的CEO。3月31日,记者在岳麓峰会会场采访了她。

杨胤是江苏人,在IDG资本曾工作过10多年。在资本市场上的多年工作经验,让她拥有敏锐的市场洞察力。2013年,智能手机市场在中国爆发式增长,她嗅到了其中的商机,决定从零开始,从一名投资人摇身变成了一名创业者。

杨胤说,刚开始创业她只想做一个电商平台,让不好销却质量好的货物通过这个平台销售出去。而公益成为轻松筹的基因,则是源于一个“拯救工程师”的求助项目。一位身患白血病的工程师花光家产走投无路,来到轻松筹发起求助,短短几天内就募集到目标资金。这引起了杨胤的思考,她曾在医院看到一个生病的孩子,得了全世界只有200人患的罕见病,全身上下有上万个出血口;也见过一个非常漂亮的小姑娘,是一个白血病患者,患病5年时间忍受着病痛的折磨。

如何才能让这样需要帮助的人得到关注,得到帮助呢?杨胤试着将轻松筹与公益结合起来,效果超过了她的预期。光是2015年,通过轻松筹平台发起的个人救助项目,累计筹款金额超1.8亿元。这来自陌生人的1元、2元、10元的善意,坚定了杨胤做公益的心。

为让每一份善意不被欺骗,杨胤不惜成本,投入了大量的人力、技术力量来保障。公司安排了150人的审核队伍,全年无休,还在全国各地发动了志愿者,积极与各县级政府、各医院建立直接联系,多环节核实项目真实性。然而,还是有质疑的声音不断传来。去年3月《慈善法》通过时,团队很多人劝杨胤算了,不要再继续为公益“买单”了。“我也很纠结,想了很久,说是义务也好,责任也罢,我就觉得不是每个人都有机会能帮助这么多的人,我愿意继续做下去。”杨胤说。在她的努力奔走下,轻松筹成功入选民政部首批慈善组织互联网募捐信息平台。

杨胤还发现,更需要帮助的求助者由于表达能力差、人际关系狭窄,往往得不到应有的帮助。她从电商销售的利润里抽出一部分,反哺到公益项目,去补足他们的求助额,“这其中有很多卖农产品的农民也加入进来,捐出自己的一部分利润,让我非常感动。”

“公益已经成为轻松筹的基因,我们将一直坚持下去。”杨胤告诉记者,轻松筹已在长沙设立办事处,将来会在湖南省开设更多的办事处,帮助更多需要帮助的人。