

扶持学生创业,助推创新驱动

深交所联合高校打造创业训练营

编者按:“燧石星火”创业训练营是深交所主办的一个大型公益项目,目的在于扶植大学生创业,为创业大学生提供更实战更前沿的创业辅导,是深交所“高校之家”公共服务平台的重要组成部分。

三天的课程,一天的路演,一天的走访,为创业者激发出更多商业智慧的火花。燧石星火,就像这一名称的寓意,愿“燧石”碰撞出的“星火”可以越燃越大,正如训练营中一名创业者的豪言:“下次来深交所,我是来敲钟的!”

近年来,深交所与高校建立起了多种合作方式,包括招聘员工、开展合作研究项目、提供学生工作实习等。2013年,深交所开展了“走进高校”系列活动,邀请企业家演讲和对话,在高校中引起较大反响,为打造“高校之家”奠定了良好基础。

今年8月,深交所员工出现在了由共青团中央、教育部等部委联合主办的“创青春”创业大赛上。他们不断与来自全国各地的高校老师和创业学生沟通,了解大学生创业的现状。在关于大学生创业环境的调查报告中,看到如下文字:“是传统师资可能不足以满足创业课程的设计要求;二是一些学生创业项目缺乏市场运作经验,商业模式理念模糊;三是创业项目发展缺乏融资操作经验和项目管理能力等……”

近年来,随着高校毕业生持续增长,促进创业带动就业成为新的方向。2014年5月,国务院办公厅发布《关于做好2014年全国普通高等学校毕业生就业创业工作的通知》,大学生创业开始受到普遍重视。目前,各级政府强

化政策支持,社会各方面都在做出积极努力。高校或与企业、或与创业园区联合建立多种孵化工程项目,组织开展各类竞赛活动,社会公益机构也针对大学生创业提供特别基金等,学生创业激情空前高涨。

但实际上,促进创业对高校而言无疑是一个崭新的课题。虽然大学生创业在几年前早已频频见诸媒体,各高校也早已制定了促进创业课程和制度,但因为自身师资短板以及缺乏商业实践,很难满足校园内创业者的需求。

深交所“燧石星火”创业训练营在此背景下诞生了。

训练营第一期为期5天,从12月15日开始,19日结束,共有来自5所高校38名创业者参加。除三天高端定制课程以外,训练营还涵盖了素质拓展、模拟商业路演、走访创业园区和腾讯、华大基因等巨头企业一系列模块。

据了解,这期训练营结束后,深交所将总结经验,进一步扩大高校合作范围,并探索更多帮助大学创业者的方式与途径。



集训营所有成员合影 制图/吴比较

创业理念与商业模式再造

对于大学生创业者,他们的梦想已经飞出校园,但究竟什么是创业,什么是真正的商业,他们的理念依然模糊——从课堂和网络传来的信息不足以成为他们认识未来的基石。

重实践、接地气的课程

训练营课程照顾到了大学生创业者所需的各个方面。

深交所综合研究所所长何杰带领两位研究员首先为同学们讲解了当下的创业环境以及国家战略新兴产业。何杰说,当下是创业最好的时代,无论是社会还是政府政策都很支持创新。而90后学生,比起80后也更敢于尝试,更敢于去走出自己的道路。他鼓励参加集训营的创业者,用好当下的社会环境,创造出自己的一片天空。

在《创业总动员》模块,国内商业模式第一刊《创富志》董事长张信东从商业模式谈及创业。他从事商业模式研究已有8年,积累了国内外1000多个商业模式案例。

他说,改革开放这30年,第一代创始人的成功主要是战略选择的成功,那个时候什么行业都是空白,做什么都可能成功。而现在市场各个领域已经积累了一大批低效率的存量,因此,创业者只有将这些低效率的存量释放出来,才能创造出更大价值。他建议,创业一定要注重商业模式设计,最好的创新就是商业模式的创新。同时,一定要利用好市场的存量,要借势而非造势。

《时代·大风口》从当下市场发展的趋势,分析了未来最可能出现百亿级企业的领域。主讲者王伟曾历任全球最大的管理咨询公司怡安翰威特大中华区副总裁、韬睿惠悦中国区首席顾问等,成长为腾讯、阿里等国内巨头做战略咨询,具有丰富实战经验。

在分析了跨界融合、手游、医疗等一些领域的未来发展空间之后,他强调,创业者一定要学会看趋势,现在被边缘化的技术未来也可能颠覆主流——比如4G时代的到来肯定要求手机电池技术有大的飞跃。此外,他认为创业者的退出不要一定要IPO,如果你能够布局在BAT这些巨头未来要走的路径上,最后被他们收购,也是一种非常成功的创业。

《风投的口味》主讲者众投邦、国富源投资执行合伙人朱鹏炜以他投资过的数十个90后创业项目为案例告

诉学生,在趋势、商业模式、团队等因素之外,梦想也是一个吸引投资人眼光非常重要的元素。他通过分析自己为什么投爱牙、乐奇足球、轻生活等几个项目,阐述了投资人看项目的方法,“首先投资人所关注的是你的行业,你的行业里面有没有巨大的发展空间”,第二点,你选到行业以后,你的产品是什么,你的技术是不是有足够吸引力?”他说,投资人喜欢的好项目是真正改变生活,能够给生活或社会某一个环节降低成本的。此外,他还强调创业一定是艰辛的,没有辛苦的元素,创业不可能成功。

《销售你的梦想》旨在教会创业者如何有效获得融资,主讲人是深圳创新投资集团有限公司副总裁汤大杰。作为投资国内上市企业最多的公司副总,他拥有20年的企业管理、投融资业务和资本市场方面经验,带领团队管理近二十只政府引导基金和商业基金。

他首先分析了创业投资的各个阶段:天使投资就是你出钱我出力——但天使投资不仅是找钱,更是找合伙人!而VC和PE阶段,企业基本都是为了扩大规模,占领市场而进行的融资,再往后就是IPO。

他也详细介绍了市场中不同的投资主体,并就创业者在不同阶段面对他们时应该采取的策略给出建议:当一个企业小的时候,应尽可能对股权吝啬一些,能做债券融资不要轻易选择股权融资。此外,在融资中注意投资主体,千万不要失去自己资本化的机会。

《聚·分钱》讲述初创团队的建设与股权配置,主讲者硅谷天使 basic 创投管理合伙人马耀光以生动的案例、互动的形式,让学生了解一个优秀的团队应具备的坚持、共同理想、专注等基因和激励手段,以及如何处理团队内部危机。

他说,CEO是第一执行人,就是要想办法解决问题,而不是抱怨。同时,CEO还要像是首席娱乐官,因为团队跟随你不是要去受苦。对于团队的股权配置,他建议发展初期创始人持股一定要一边倒,最好达到532结构,后期,创始人可以以手中的股份拿出来激励员工,但最好要让员工出一定资金——要让他们有投入了钱的概念!”最后,他送给同学们两个创业秘籍:第一,激情。没有激情就没有能量,没有能量就什么都没有。第二,别人恐惧的时候你要贪婪,别人贪婪的时候你要恐惧。

《玩转商业魔方》是以商业模式画布为工具,通过国际最领先的创新思维训练,帮助学生重新梳理并创新自己的商

业模式。授课老师林咏慈女士,是全球创新思维领导品牌——德博诺思维系统中国华南区总经理,全球500强创新导师,拥有20年的创新、管理、市场营销实战经验。在一整日的课程中,林咏慈每讲授一段知识,学员就需要使用手中的商业模式画布开始练习工作——或进行自己项目的商业模式梳理,或按要求在画布上“创办一家公司”。通过这样的学习,让同学们掌握了一个企业运作的基本要素,并可对自身创业项目作出补充调整。林咏慈还给大家讲授了调查了解客户的工具——移情图,与商业模式画布相结合后,让同学们发现自己项目中的很多难点就此解开了。

全新的创业思维塑造

战略、趋势、团队、融资、商业模式、路演……每一个模块都是业界的资深人士甚至是大咖出面分享,很多创业者的思维都发生了翻天覆地的变化。

有人被一句话一个案例影响。过去我们太在意产品或服务技术含量的本身,而往往忽略了商业模式的构建与梳理。这次培训中,给我印象最深的是创富志张信东董事长提出的借势而非造势的观点。特别是陈冠声老师用他的创业故事阐述了商业模式的独特魅力。”华南理工大学的冯世杰分享了他的感受。

另一位同学王冬冬的感悟更多在团队组建方面:作为一名创业者,如何用你的个人魅力组建你的团队,如何利用股权和股份配置留住你的核心员工,以及对初创公司的建议等等。这些知识,着实为我指明了一条道路!”

更多人的感悟和改变是整体思维层面的,对商业与创业有了全新的认识。这些天以来,感受最深的是思想的魅力和冲击。企业家、研究专家们的讲座都非常精彩,不管是向我们提出的顾客甚至竞争对手转化或合作伙伴的思路,还是商业模式的创新梳理,都让我们受益匪浅。”山东大学的胡梦瑶如是说。

在之前,我做创业只是凭着一股感觉,横冲直撞,激情主导着我。这一次,我们听了很多前沿思想,做了很多心灵交流,无论是讲解式指导还是实践式操作,都让我受益良多。我的创业更加冷静了,学会去思考,去分析,去更有针对性地思考项目发展。”四川大学的冯军帅说。

38位创业者都有各自不同的感悟,但大家有一个共同的感觉:时间太短,想要学习更多。而学有所得,能为创业者的未来之路减小障碍,正是“燧石星火”创业训练营的初衷。

90后创业不是闹着玩的

90后创业,很多人总认为是一件不靠谱的事情。马佳佳与余佳文也只是被当做现象来解读。但当真正了解了此次“燧石星火”创业训练营学生创业者带来的项目之后,你会发现,90后创业真的不是闹着玩!

“我们都是CEO!”

38名创业学生一共带来了23个项目。从被挑选参加模拟路演环节的10个项目来看,已经有7个成立公司,进行正规的商业化运作,平均注册资本200万左右。而没有进入公司阶段的项目,也早已开始实质运作。

山东大学赵春雨团队的“萤火虫生物探针”项目在模拟路演中赢得了最佳商业计划奖。在学习期间,同学们接触到了学校教授自主研发的双光子荧光探针,发现该项技术在成像清晰度和显色持久性等方面均处于国际领先水平,具有极强的市场竞争力和广阔的发展空间。于是积极成立公司,实现了产品的商业化和市场推广,打破了国外产品的垄断,获得了国家人类基因组南方研究中心、齐鲁制药和齐鲁医院等知名客户的高度认可。

上海交通大学陈峰团队的“爱丽舍”项目立足于先进的全场场高密度面波(Surfstar)无损检测技术,为隧道、大坝、公路、建筑物等提供精确、无损、环保的检测咨询服务。公司注册资本为400万元,自主拥有全部专利,2013年的营业额已经达到一千万元,成功参与了南水北调和京沪高铁等国家重点工程。同学们计划继续建立完善公司的推广团队和项目组,树立行业标杆,成为无损检测领域的领跑者。

华南理工大学冯世杰团队的“随身印”项目开创于2013年,专注互联网与传统印刷产业的结合。同学们注册公司并创立了“随身印”网上印刷商城,旨在实现印刷资源的优化整合,提高合版印刷的效率。尽管整个印刷产业在互联网浪潮的冲击下渐趋没落,但是“随身印”借力互联网电子商务,突破了空间限制,运用互联网改造传统产业,营业收入已经达到了360万元,未来计划开拓更加广阔的海外市场。

四川大学梁川团队的“企业社会责任外包专家”项目,力图在企业与NGO组织之间搭建一个平台,帮助更多的企业完成自己的社会责任,同

时帮助众多草根NGO完成项目筹资以及人才培训。同学们计划用5年时间打造一个“线上、线下”相结合,“公益人才培训、企业公益组织项目对接、公益项目众筹”三位一体的“创益邦”。这一立足公益的社会企业运作已经两年,赢得了卡特彼勒等大型企业的认可,并受到四川省民政厅的扶植,已经实现了盈利,而创始人梁川仅仅是一名大三的学生。

华中科技大学曹白橙团队在学校自动化学院教授的带领下一同成功开发了“城市供水节水检漏智能系统”,可以通过特制的水表监测管道的不同部位的水流量,迅速发现漏损点,将漏失率从23%降到12%。在监测系统的基础上,团队计划通过大数据分析提供一整套自来水管网管理的综合服务。同学们的项目获得了2013年微软创新杯中国区一等奖,准备尽快引入风险投资注册成立公司,以支持产品投产后的运作和长期发展。

“想到了就去干!”

这是这群90后给人留下的整体印象。

“一直以来想做一些事情,想通过行动体现当代青年的担当与敢想敢为,而且现在创业扶持和政策很好。在学校参加过一些竞赛,包括活动组织和做项目,和企业家有接触,就萌生了创业的想法。而真正的行动来源于过往经历和周围亲友的鼓励和支持。”来自武汉洲连科技有限公司总经理的张雄同学告诉我们。

当时我还是个大二的学生,对创业懵懵懂懂。用电脑时觉得不方便就经常吐槽。突然有一天,有人说你为什么不去自己设计一种解决办法,于是我就尝试。一段时间后的便携式电脑箱solidword草图就完成了。”虽然华南理工大学的左文柯的发明还没有最终定产,但回忆起创业缘起,对未来他依旧充满信心。

从小看了许多商业传奇,就觉得创业是可以实现自我价值的。大学时从摆摊做小买卖开始,大三去企业实习,干就是两年,这些对我后来创立团队成立公司都有莫大的帮助。”如今,成都实唯物联网科技有限公司创始人的冯军帅已经拥有了近20人的团队,申请了11项专利。

环保领域越来越受到关注,水、气、声、渣等各方面的污染治理亟待解决。作为环境专业的我,一直渴望不断学习,能为环境治理出自己的力量。随着更加深入的了解,渐渐明白技术唯有与当下形势结合,真正将治理污染的技术运用起来,才有实际意义。作为大学生的我们富有对创业的热情,就需要把自己置身创业浪潮中,去把自己的创想一一实践,在拼搏中收获经验。”山东兴硕环保科技有限公司总经理张北说。

“说多了,都是爱!”

90后的创造力是惊人的!”林咏慈女士感慨地说。

在企业家导师的眼里,大学生充满创业激情,敢于吃苦拼搏,十分令人感动,他们都表达了积极支持和帮助他们提升项目管理能力的愿望。

企业家们对大多数学生创业项目的定位和市场前景表示了充分肯定。他们也从市场趋势、战略选择、商业模式、股权配置等各个方面,给出了改进建议。

虽然是最终的冠军项目,在模拟路演中,“萤火虫”也没少受到批评。深交所综合研究所副所长阙紫康指出:“以科研院校的技术为背景的项目,发展中一定要处理好股权结构问题,否则未来风险很大。”

张信东董事长给出的意见更多是在商业模式领域。双边平台的项目该如何运作,让两端客户相互促进;顾客群众多的产品该如何细分市场,从单点突破。

复星昆仲资本执行总经理姚海波先生在评论山东大学“幸运摇摇”项目时,特别提到了此前失败的上海维络城。提醒创业者一定要深入研究行业内的失败案例,认识行业特点。

面对评委们一针见血和富有见地的点评,学生创业者们更多是心生感激!

听着各位创业大佬分享着他们的创业经历和理念,我觉得这一刻突然变得不真实。”谈起此次创业训练营的感受,一位同学说,我从没想过和他们这么近距离的接触,交流着观念,请教着经验,碰撞着思想,充实着自己,让自己变得更强。”