

当好东道主 文明迎嘉宾

大众创业 万众创新

2015·12·12——首届“双12中国创客节”

国务院总理李克强对河南提出三个要求：一个是“示范带动”，即破解新型城镇化这一中国发展的关键难题，在全国争取起到示范带动作用；一个是“走在前列”，即在大众创业、万众创新方面走在前列，“要在质疑声中成长，在风浪中搏击，接受合理的建议，在克服困难中发展壮大”；一个是“战略支撑”，即加快中原崛起，成为国家的重大战略支撑。

盛希泰 洪泰基金创始人

创业是今天中国的必然选择

他，曾经做了20年的证券公司，如今他转移重心，开始做天使投资，帮助年轻人创业。他就是洪泰基金创始人盛希泰。

“创业是今天中国的必然选择，其实中国目前首席创客应该是国家主席习近平。中国前面有两个30年，第一个30年首席创客是毛泽东，第二个30年首席创客是邓小平，他带领中华民族富起来，从2012年12月开始就是习近平，带领中华民族走向新的30年。”盛希泰说。

在他看来，“双创”作为一个国家战略提出来，不是偶然的，中国发展到今天靠什么继续走下去？存量乏力，靠增量，增量靠新企业，新企业则靠创新。

“从3月份到9月份，关于创业的国发文件就有四个，我做经济工作这么多年，从来没有这么大的力度，可见创业创新的紧迫性。”盛希泰说，此外，做经济工作20多年，他还从来没有遇到一个现象像创业这样，在城市之间、地区之间拉开这么大的差距。

盛希泰认为，到目前为止，创业的氛围，北京一枝独秀，北京的创业案例、创业投资金额占的比重有50%以上；深圳和上海加起来有25%，广东、杭州紧随其后。盛希泰



说，他希望河南政府能营造良好“双创”氛围，将郑州打造成“创客城”。

最后，盛希泰表示，他愿意把精力和财力拿出来，支持创业，也希望洪泰基金可以为河南省的经济发展，为河南省的创业氛围做出更大的贡献。

马斌 腾讯集团副总裁

创业天时已到 选好赛道出发



当下，“大众创业、万众创新”的风口有多大？马斌表示，非常大。他说，现在是创业最好的时代，政策倾斜，从上到下各方重视，“互联网+”热潮席卷全国，成为我国新的起跑线及

弯道超车的机会。历史上从来没有一个变革像今天这样，科技发明让每一个人都有可能引起一场蝴蝶效应。

要想创业，天时、地利、人和众多关键要素缺一不可，但最重要的要素是什么？美国著名投资人Bill总结的公司成功五个要素中，指出首要因素是时机，占比达到42%。马斌非常认同，他举例证明：滴滴打车仅用3年时间，发展到估值165亿美元；微信仅用一个月时间，从零发展到5000万用户，对于传统企业来说，是难以企及的。而因为有了“互联网+”时代的独特天时，一切皆有可能。对于很多一直很努力却走向失败的企业，他认为就是没有抓住“天时”，“它不是被竞争对手打败的，而是被时代趋势所打败。”

马斌同时指出，有了独特天时，创业过程中，一定要选准“跑道”。“当新材料、新技术出现的时候，我们一定要抓住这样的历史机遇”，“互联网+”已经在一产、二产、三产每一个环节落地，创业者要在国家既定的重点领域、行业内，仔细搜索，找准定位，用创新、创业，去找到新的经济增长点。

叶大清 融360CEO

兴趣是创业的最大动力

虽然第一次来郑州，但是对于郑州在物流、外贸、电子商务方面取得的成绩，叶大清早有耳闻，所以一直都想过来看看。满足了他，分享起创业经验来毫不吝嗇。

“兴趣是创业的最大动力。”叶大清说，在创业之初，喜欢什么，想做什么，兴趣很重要。他分享创业时，与团队讨论过为什么要创业、做什么样的项目，最后决定做一个金融的搜索平台、推荐引擎，因为几个创始人当时的一个简单想法，“让金融更简单，让老百姓更安全、方便地获取金融服务，搭建一个人和钱的平台。”

叶大清分享的第二个创业经验，就是一定要全身心投入。在创立“融360”之前，叶大清在美国一家互联网企业供职的时候，也创过业，但是做了一段时间就没再下去，对于这次创业，他总结为：没有全身心投入。创立“融360”的时候，他选择了全职创业。所以他提醒，有工作的前提下创业，要么不要创业做好自己的工作，想



创业就要全身心投入创业。“创业能不能成功，最后还是看人，团队非常重要。”叶大清说，他的核心团队有40人，如果没有这么好的团队一直在一起奋斗，可能就没有“融360”的今天，“一个人走得更快，一群人走得更远。”

姜华 昆尚传媒董事长、昆仑决创始人

把国粹“武术”推向全世界



去年，中国“昆仑决”品牌搏击赛事横空出世，以国际视野打造与世界接轨的顶级赛事，让姜华从此走进公众的视野。作为家乡人，姜华坦言这次“回家”特别激动，他表示，少林寺是武术的发源地之一，要通过“昆仑决”的舞台让武术走向世

界，让全世界的人民看到我们的国粹——武术，进而能让他们更进一步地了解河南、郑州。

姜华从不掩饰对武术的喜爱，他认为中国武术完全可以做成全世界最强的符号，而这个平台就是“昆仑决”。“武术、搏击并不是简单的打架，而是体育文化产业的一项重要内容，对传统文化的传播和青少年体质锻炼都将起到重要作用，牵动着各行各业。”从零到3亿美金，“昆仑决”的估值飞速增长，但在姜华看来，和很多创业者一样，自己首先考虑的并不是说要靠这个项目挣多少钱，而是这个项目有多大意义，从“昆仑决”的成功来看，它最大的意义便是让全世界通过“武术”竞技这一平台，真正见证了中国的强大，中国文化的强大，这也是中国梦的一种表现形式。

对于所有的创业者，姜华表示，唯一对他们的建议就是要学会感恩，创业者要感谢时代，感谢政府，感谢媒体，感谢资本，感谢全社会，是他们的各种支持，才能为创业者创造出这么一个快速成长的空间，这种感恩要常挂心头，让自己的创业之路走得更加坚实而有力。

郭宇航 点融网创始人，联合CEO

创业要“择善而行 择时而机 择木而栖”

整个中国在过去几千年里为世界文明的发展贡献了很多发明，当下，大众创业、万众创新重新将中华民族的创新能力激发起来。

作为点融网创始人，郭宇航认为，创客们在选择创业方向的时候，应择善而行、择时而机、择木而栖。

“择善而行，不能仅仅以金钱为起点。任何创业，如果你只想到去赚一点蝇头小利的话，你是做不大、走不远的。”郭宇航说，“马云，大家都不陌生，从理念上来说，我认为马云就是一个择善而行的人。互联网时代，我们完全可以每一分钱赚到阳光下，公平公正公开地去赚钱。”

“很多时候做第一个领先者往往会成为先驱，想增加你创业成功的概率，就要择时而行。”郭宇航说。

“择木而栖，很多创业者都有一个误区，创业究竟是为了什么？是为了追求技术领先，技术能够改变金融，



能够改变我们的生活等等，但事实上，我不止是为了理想去创业，而是让爱我的人无忧无虑，让我爱的人有所欲为。”

许海林 杉度科技CEO

做一个有梦想的创业者



阳光帅气的背后却是充满艰辛的创业之路。杉度科技CEO许海林直言，与其说他是名创客，不如说他是一名制造者，在这个全新的时代，制造者要成为一名真正的创客，还有一段路程要走。

许海林认为，创客必须是一个有梦想、有激情的人。有梦想是能够通过自己的行动和实践去发现问题和需求，并找到

更好的问题解决方案，把这个产品做出来。而这个产品是有温度的，能够改变人类生活习惯，让我们生活变得更便捷更美好。有激情，就是需要拥有一种挑战力，敢于挑战他所在市场的巨头，他举例说，在自己做锂电池的时候，当时最大的两个厂家都在韩国，但他和他的团队用了大概一年的时间，经历无数次的尝试，做成了优于韩国的产品，并最终占据了韩国市场，没有挑战力就会失去很多梦想成真的机会。

在许海林看来，每一个创客的成功都离不开持之以恒的坚持。做锂电池起家的许海林曾经历过合伙人卷款跑路、员工发不下来工资等窘境，第一次创业失败后，许海林带着另外一个同事，两人开始在深圳做电池贸易的生意，用三年时间开电池厂，如今做到了这个细分市场行业第一。随后，在创业做相机时，克服了资金、人手短缺等困难，最终在一年之内把产品推向市场。如今，全球首款互联网智能自拍神器就源于杉度科技，许海林成了许多创业者的榜样。对此，他表示，创客是一种态度，这种态度是专注，无论成功与否，我们永远都要保持创客的初心，一直走在路上，才有可能笑到最后。

李杨 UFO众创空间CEO

青年人从学而优则仕 转化为学而优则创

UFO众创空间CEO李杨，典型的80后，同样也是“15派创客时代”的创客代表之一，他敢想敢做，身上有一股“初生牛犊不怕虎”的拼劲和倔强。

“我认为每一个时代都会诞生一批具有鲜明时代特征、鲜明时代标签的群体，创业革命和创客运动必将掀起一股新的时代变革浪潮，我们15派创客顺势而生，创客一代必将成为全球经济浪潮中的弄潮儿。”李杨说，当今创新创业已经成为一种社会风尚和价值导向，青年人从原来的学而优则仕，转化为学而优则创，创业群体也从小众转为大众，从贸易型转为技术型，从原来的单打独斗到现在的协同创造。

在李杨看来，15派的创客大概有五类，分别为大学毕业生、企业高管、传统企业的转型人员、科研人员、创二代。

而谈及创业愿望，李杨用一份数据进行了说明。“根据腾讯网上6万份调查显示，只有3%的人从来没有过创业愿望，那么可以体现出当今创新创业已经成为人们的一种主要价值追求。”李杨说，从年龄结构来看，85后已经成为创新创业的生力军和主力军，并且15派创客的



创业选择中，51%的人选择互联网行业，他们的创业方式也与以往产生重大的不同，他们以众创、众包的方式改变了原来的生产模式和投融资的方式。

确实，相比以往的创客，15派的身上更多体现出鲜明的个性，“15派信仰活着就是改变世界，推崇科技推动创新的力量，选择我的人生我做主。”李杨说，15派不同于传统的创客群体，不倚重体制，不追求形式主义，不做互联网的搬运工。

黄俊棋 “戏缘”创始人

“互联网+戏曲”最重要的是抓住刚需



“今天来到现场，我们有一个主题，叫创客。能够作为郑州的创客代表与大家做分享我很荣幸。”“戏缘”创始人黄俊棋介绍说，在大力发展“互联网+”的今天，戏缘APP就是一个“互联网+戏曲”的产品。“许多人会问我怎么会有这样一个想法，做这样一个‘产品’最重要的是什么？”黄俊棋分享到，“我觉得最重要的是要抓住刚性需求。你只有满足了戏迷随时随地想唱，我们艺术家随时随地能看，或者说戏迷能在手机上随时和任何一个艺术家互动的刚性需求，才解决掉了我们广大戏迷真正的全新改变的一个生活方式。还有，我们又做了另外一件事情，帮助艺术家拍电影，拉赞助。”

现在，在“戏缘”这个平台，每个月都会发起一个投票，并设置10万元的奖金给网友投票选出第一名。而全年第一名的奖金则是100万元。“我们的目标就是让中国最古老的戏曲，伴随着我们中国最平民的选秀，搬上世界舞台。”黄俊棋说。