

中关村领创金融“创服务”带来“资本餐包”

■ 本报记者 王晓娟

“无论何时，资金永远是企业的生命线。”3月15日，在“国际消费者权益日”，北京中关村领创金融信息服务有限公司（以下简称“中关村领创金融”）携手云投汇众筹（北京）网络技术有限公司（以下简称“云投汇”）、新华社中国经济信息社北京分公司共同举办了“创服务”之金融服务沙龙，与诺为思、询达数据、快乐工社等20余家参会企业和投资人共赴一场春日里的资本盛宴。

沙龙从股权投资、债权投资、股权激励、企业信用体系建设四个方面进行了主题分享，让参会企业大饱“耳福”。与以往沙龙不同的是，为真正能帮助企业解决资金需求，本次活动在主题演讲之外，还特别为洽图天下、九星智元、海克智动等有融资需求的13家企业安排了3分钟演讲时间。这种沙龙主题演讲及融资需求发布相结合的形式，受到现场参会嘉宾的一致好评。

“支持双创”再入政府工作报告

中关村领创金融公司总经理施垒介绍，本次沙龙是领创金融服务创新创业企业的众多活动之一。领创金融成立以来，一直以“助力创新创业企业成长”为使命，致力于“贷投融”综合金融服务，为“50万一族”提供小额、便捷、较低成本、无实物担保的信贷资金支持、直接股权投资及平台债权融资。

除中关村初创企业提供综合金融服务外，公司还创建服务“双创”的领创金融服务模式。未来，领创金融还将继续坚持创新，探索出一条以金融创新促创新创业发展的领创金融路径。



郭涛/摄

在今年刚刚结束的两会上，“支持双创”继续被纳入政府工作报告中。会上，中关村领创金融专业经理张博分析说：“在资本市场，虽然普遍将2016年称为资本寒冬，但是一线主流的天使和VC机构不论是投资额还是募资额并未大幅萎缩；从创业者角度，不少项目更加注重自身的造血能力。总体而言，科技型中小企业在融资过程中依旧主要依赖股权融资，在技术不成熟、人员不稳定、市场不确定、轻资产缺少抵押物的情况下，难以通过正常渠道获得信贷资金。”

互联网创投的发展备受瞩目

作为本次活动主办单位之一的云投汇

是知名投资管理公司中科招商集团双创生态的核心企业。

云投汇创始人兼CEO董刚介绍，云投汇是新兴的互联网股权融资平台，运用互联网金融技术为企业和投资人提供一站式投融资交易工具，以领投、跟投的众筹模式帮助项目快速融资，提升企业价值，为合伙人发掘优质项目，获取股权投资超额收益。

云投汇项目经理白洋在沙龙上为在场企业家深入剖析了互联网创投的发展。他从国务院《关于促进创业投资持续健康发展的若干意见》说起：积极鼓励包括天使投资人在内的各类个人从事创业投资活动；大力培育和发展合格投资者；完善创

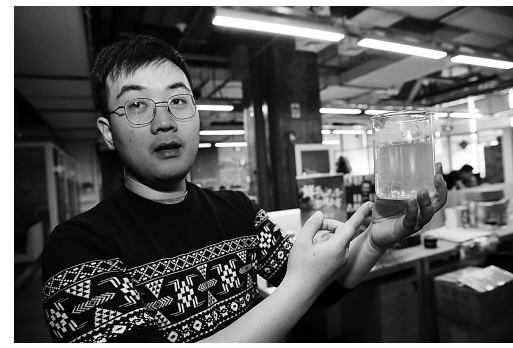
业投资税收政策。白洋对于政策的分析也引起了大家的思考。互联网创投发展的趋势，随着天使群体不断壮大，将成为互联网创投资金供给的主力；专业投资人参与度愈深，个人领投将成为项目领投的主力；互联网创投平台全球化布局，跨境项目的投资将逐渐增多；以大数据、人工智能等为依托，智能投顾将成为发展方向；孵化项目和孵化投资人两手抓，构建创投生态圈成为主流；与传统创投机构互补和融合日益加深，也将最终推动创投行业升级。

“资本餐包”让创业者“美食”一顿

活动现场始终洋溢着暖春的氛围，企业发展的痛点被一一攻破。2017年新春伊始，如何提升企业信用，加速融资？这是困扰企业的痛点。

来自北京天天有余科技有限公司的营销总监沈烨就企业信用体系如何建立与大家进行探讨。他采用案例企业信用帮助企业渡过创业难关，分析优秀上市公司的信用特征，提出企业信用使用的关键点，点明应提早规划，善用信用杠杆，为成长型企业打通了信用建设和加速融资的困惑。

针对创业者如何规划股权激励及股权激励方案，北京英鑫网络科技有限公司联合创始人兼COO王童，从一个金融科技团队股权激励的规划及股权激励的方案展开进行分享，他介绍：“股书”是一站式股权激励工具，为从天使到PRE-IPO的科技企业提供股权激励法律文件、专业及完整的流程管理。股书的方式让启动、实施、管理、合规更简洁、有效、落地。”



温兴煜/摄

周大凯：以创新之力 打造鲜氧洗涤品牌

■ 本报记者 温兴煜

在遍布各种清洁剂和满是瓶瓶罐罐的办公室里，恩贝洁品牌总经理周大凯为记者准备了一个实验。

将恩贝洁鲜氧洗涤颗粒倒入温水中，水里自动产生泡泡。将“污布”放入充满泡沫的水中，半小时后，不需揉搓，不需机械搅拌，污布上的血渍、油渍等污渍统统不见……

周大凯取用这些“污布”的时候，有点小心，这是他高价在国外购买，专门用来测试洗涤用品去污力的。

鲜氧颗粒、柠檬酸、食用小苏打是恩贝洁鲜氧洗涤颗粒的主要成分。

水里面生成的这些泡泡，是鲜氧颗粒遇水会迅速溶解产生的氧气。这种颗粒，是可以加入鱼缸给鱼儿增氧的，十分安全。

恩贝洁鲜氧洗涤颗粒，是周大凯在已有的原材料基础上，根据洗涤环境设计出的独家配方，并获得了国家专利——“一种高效去污、杀菌的环保有氧洗衣粉组合物”。

“有媒体说你的洗衣粉可以喝？”周大凯笑笑：“保证无毒，但我不大喜欢总用这个说事儿，洗涤用品做到洗涤效果和环保友好就可以了，谁没事喝洗衣粉？”

改善国民洗涤环境

早在1999年，恩贝洁的母公司，北京华景联化工制品便开始工业化生产鲜氧颗粒，并成功地将研发成果应用到了国内外的医疗消毒、口腔护理、织物洗护等各个领域。迄今，华景联已向欧美、日韩等30多个国家和地区累计出口超过100多万吨产品。

而鲜氧洗涤，这个风靡全球30多个国家和地区的环保洗涤方式，在国内却鲜有人知。

简单来说，鲜氧洗涤是以活性氧为主要成分，不依赖传统有害化学添加就能达到更出色的去污、杀菌、柔顺等洗涤效果，并对人体安全，对环境无害。在欧美日韩等发达国家，鲜氧洗涤应用的十分广泛。在国内，这还是一片蓝海。

中国居民人均年用水量较高，其中，洗涤占据了大部分生活用水。随着消费者生活水平和环境保护意识的提高，随着“大众创业，万众创新”时代的到来，一直从事着鲜氧颗粒出口的周大凯想，“是时候用鲜氧颗粒来开发更多的民用产品，让国内的消费者也享受鲜氧洗涤的安全和便利了。”

洗涤不用搓 泡着就好

周大凯相信，只有拥有自主知识产权的产品，才能经久不衰。周大凯对产品还有一个苛刻的要求：“不用手搓，泡着就行！”

他组建了自主研发团队，邀请了来自美国常青藤院校的博士，历时几个月研制出适合不同使用场景的3款专利产品：内衣洗涤、婴幼儿洗涤和茶具洗涤。并在2年时间里，寻找了10000名种子用户，经历了5次产品迭代。从一次又一次失败的尝试中，他做出了真正的鲜氧清洗剂并同步上线淘宝、微店、优客工场U物等多个电商渠道。

恩贝洁鲜氧洗涤颗粒的工作原理，是在温水的作用下释放出高浓度的活性氧分子。这些灵活的活性氧分子，会主动寻找织物上的污渍，通过有规律的运动，使污渍从织物表面剥离出来。同时，活性氧分子能够穿透细菌细胞壁，氧化细菌的蛋白质，干扰细菌新陈代谢，进而杀灭细菌。因此，恩贝洁鲜氧洗涤颗粒不添加传统洗涤用品所必需香精、荧光剂等各种添加剂就达到了更出色的去污、杀菌、柔顺等效果。洗衣水完全可以直排，不会对环境造成负担。

在恩贝洁入驻的优客工场，每一个饮水机边上都能看到恩贝洁为全国优客工场小伙伴提供的茶具洗涤颗粒。“不用洗涤，泡一会就行！”

为健康环保作贡献

出境旅游，游客“血拼”的大包小包中，总少不了外国日化产品。在境外商场、免税店，国人对欧美、日韩化妆品、洗涤用品趋之若鹜。然而，虽有“奇强”、“立白”等部分国产日化企业通过打文化牌收复了部分失地，但在高端、环保洗涤用品领域仍然是洋品牌的“跑马场”，国产品牌近乎于集体失声。

业内人士认为，国产日化品难以进入国内乃至国际高端市场，主要除受销售环境、消费理念、销售渠道等因素影响外，国产产品缺少科技创新能力和行动是一个重要的因素。

这样的产业大背景下，周大凯成为一个行进中的日化产品变革者。他为了消费者的安全和清洁，艰辛创业；他创新洗涤产品，把内衣洗涤、婴童洗涤、从日常衣物洗涤中分离出来，让日常洗涤实现免搓洗；他不向产品里添加任何不必要和不安全的物质，为消费者的健康和环保事业，为了国内日化市场的多元化，作出了自己的贡献。

洪文博：不“折腾”不青春

■ 本报记者 魏颖

90后把吉他浓缩成拨片aeroband，获PreAngel投资，小白挥挥胳膊就能弹。在创业的路上，洪文博和他的团队从未停止过。这一个单价168元的小小拨片，已经经历了六次大升级，键盘、手套、手环……一直到厚度不到3cm的小物件，洪文博的创业梦想一直是他坚持并为之奋斗的动力。

为了创意为了折腾

2014年的一天，赵青松、牛亚锋想学吉他，可怎么学都学不会。可不可以发明一个音乐手套，戴在手上，就可以学会弹吉他？

为此，对这个创意感兴趣的9个工科男成立了青橙团队，决定发明体感音乐手套。他们为自己起了一个很萌的LOGO：青橙团队。由3个大写“C”组成的LOGO，代表了要“折腾”、要有活力、要有所改变。

据了解，体感音乐手套的原理是：利用传感器检测手势及模式识别算法，通过蓝牙将手机和体感音乐手套相连，戴上体感音乐手套的手就可以根据手机音乐弹吉他了。

经过团队的不懈努力，2014年8月17日，他们的第一版作品——体感音乐手套问世。一只手持着手机，一只手上体感音乐手套，通过无线连接，只要挥动手，手机里就会弹出吉他声。当然，你也可以弹奏贝斯、敲架子鼓、拉小提琴等。你喜欢什么音乐，就可以演奏出什么音乐。

2014年8月25日，体感音乐手套在2014年“智信杯”全国ICAN物联网创新创业大赛华中二赛区选拔赛中荣获一等奖。

他们想做得更好。2014年9月20日，第二版体感音乐手套在学校迎新晚会上亮相，取得了非常震撼的效果。



动感渐消面
表达酷炫、动感、时尚



企业/供图

2015年，他们对体感音乐手套进行再次升级。他们带着第三版作品，亮相西安智空间创业路演活动，依然收获了掌声和鲜花。

2015年4月25日，第四版作品诞生了，手套变成了手环，“颜值”高不说，还优化了硬件、软件和APP设计，弹奏的时间更长了、音准度更高了。这个手环让他们在首届“云台山杯”2015中国河南—美国区域高校大学生创新创业大赛河南总决赛中大获成功。

他们说，体感音乐手环来之不易，是他们放弃好几个月的休息时间换来的成果。他们之所以这么拼，就是为了不辜负青春，或者说是为了“折腾”。

让音乐硬件切入线下社交

如今的空气吉他拨片aeroband，可以

通过简单方式，让想体会或学习吉他的人更快入门，感知旋律、节奏、和弦等音乐要素，轻松演奏歌曲。

“酷炫、撩妹、好玩”，是洪文博对它的定义。目前，他是北京戴乐科技的创始人。aeroband是一个掌心大小、方便用手握住的三角形拨片，厚度不到3cm，内含陀螺仪、传感器等元器件以及锂电池，产品续航可达3-4周。

手握aeroband时，用户只需要通过有节奏的滑动、甩动等手势，拨片中的传感器便能将手势动作的信号，通过蓝牙传送给手机App端，曲子的旋律、和弦等比较难掌握的音乐要素，都“外包”给了手机端的App。

洪文博自己是数学建模出身，负责编写和优化手势算法，提升软硬件的稳定性。团队里还有一位6年的乐队主唱，负责音乐

开发制作和编谱，不断更新内容。目前，aeroband已经对算法和产品，申请了一项发明专利和两项实用新型专利。

“如果去做技术，那我们团队可能就不会组建起来了。”洪文博坦陈，“之所以大家能从大学开始就坚持做一款这样的产品，是因为我们这个团队非常喜欢这个事情，我们希望能让每个喜爱音乐的人都能玩音乐。”

正如产品名称(aero译为空气，band译为乐队)所表示的，洪文博未来想切入线下社交，用户能够有更多线下的交流和互动，通过使用这款产品，自己组织乐队，享受更多协同演奏中的乐趣。

据悉，aeroband已获得PreAngel、恺富资本种子轮融资，将进行200万元天使轮融资。产品即将于2017年3月底、4月初公测，于4月底试售。

Party式求职开启互联网人才追梦之旅

■ 本报记者 王艳洁

O2O模式的热潮之下，互联网线下招聘也颇为火热。在拉勾网的组织下，3月18日，爱奇艺、今日头条、创业邦、京东金融等50余家互联网公司相聚中关村大街，为互联网的求职者打造了一场“梦想者集市”，1000个热门职位，近4000名互联网从业者加入其中。

供需双方亲密接触

“作为创业公司，我们需要前端开发的技术人才的加入。相比之前在网上挂出职位招聘求职者，集市让我们接触到更多的求职者。”集市刚开一个小时，一家创业公司的展台上就收到30多份简历。

当天，集市上求职者众多。大部分展台上，求职者都会稍做停留。名气大一点的企业则引来了更多求职者。在爱奇艺展台上，求职者纷纷把简历递上。“刚刚有几位求职者的资历还不错，交谈比较顺利，个人

形象也不错，集市结束了，打算进一步面试交流。”爱奇艺的一位工作人员表示。

而在京东金融的展台前，人流也较为集中，关注招聘需求、咨询招聘的求职者络绎不绝。京东金融的工作人员表示：“现场看来只能收简历了，结束后筛好简历，会和求职者进行个人交流。”

集市上，还有一些创业企业抓住机会，走到求职者身边“求简历”。“能给我一份简历吗？我们是一家互联网金融公司，正在招技术人员。这是我们的公司介绍。”因果树的技术总监带着自己企业的传单挤入人流，看到带有红手环的技术求职者，就上前交谈。同样，华南达信息技术有限公司通过求简历的方式，获得了不少求职者奉上的简历信息。

Party式的求职经历

“之所以在中关村创业大街举行户外线下招聘，是因为我们知道互联网从业者

内心是自由和奔放的，我们想给工作‘换一个场景’，让大家在玩中、在狂欢中找到自己心仪的工作。”正如拉勾网CEO马德龙所说的这样，“梦想者集市”给年轻的互联网求职者营造了更加轻松的求职环境和人性化的求职体验。

“之前在网上求职，企业的主动性很大，成功率不太高。”刘晓是一个90后女孩，毕业一年多的她得知拉勾网要举行集市活动，早早准备好20份简历，“现在互联网企业的发展比较火热，我想到这些企业找一份适合自己的工作。”

一上午的时间，陈晓的简历发的差不多了，“感兴趣的企业我都投了，有些还和HR聊了聊，感觉这种方式很不错，毕竟以前和互联网企业的实际接触并不是很多。”

集市上，陈晓还和其他的求职者一样，体验了VR，品尝了果汁、沙拉，体验了手

工制作小饰品、和小机器人进行了现场互动，还参加了团建宝团队的互动活动，获得了活动小奖品，顺利完成了求职。“很轻松，很有趣，和常规的招聘会相比，没有那么严肃，拉近了求职者和企业的距离，求职变成了一场梦想者的聚会。”陈晓对记者说。

“如今，传统的招聘形式已经不符合年轻人的需求，拉勾网举办的线下活动不仅有招聘，还有企业新产品、企业文化的展示和企业篮球赛等活动，让人耳目一新。”马德龙表示，“今天的互联网是一个新兴的个性化环境，20多岁的年轻人可以根据兴趣和价值观来选择企业。与智联招聘、前程无忧等1.0时代线上招聘公司不同，未来，互联网招聘将向服务型演化，并呈现标准化行业服务和专业服务两个方向发展趋势。而对于以拉勾为代表的专业服务层面，垂直并非是最重要的，聚焦于服务才是真正的方向。”