



盛会落幕,我有三问:

大众创业时代,下一个风口在哪里



他:杭州云栖小镇“硬公馆”创始人林春青

他的烦恼:什么样的创业项目值得全力以赴?

在四十不惑的这一年,林春青依然有他的困惑。

他在硬件开发领域摸爬滚打了14年,三年前,这个理工直男第一次有了创业的念头。他在杭州云栖小镇开了一家硬件研发类创业公司,模式在当时颇有些颠覆:打造一个开放的硬件基础平台,降低硬件创业门槛,凭借专家团队和优质行业资源,为硬件创业项目保驾护航。

“在大众创业、万众创新和传统企业转型的大背景下,我们就是想充分利用自身的能力与资源,把这件事做好。”创业可谓是“九死一生”,放弃了高薪的林春青也承受着压力。

他想问问那些参加互联网大会的大咖们:下一个风口在哪里?

大佬们的回答:每一代人都有各自的机会

问:下一次,风会往哪个方向吹?

答:互联网投资的风口每年都在变。

押注了百度、腾讯以及无数巨头公司的IDG资本全球董事长熊晓鸽表示,谈风口最重要的“高速公路”就是5G。

“互联网本身就是一个年轻的产业,5G的应用出来后,会给年轻人提供更多的机会。在交友、娱乐等方面会对内容制作产生重大影响。”熊晓鸽给记者举了个例子,未来的电影可能更多在手机上,那么拍摄的技术也会随之改变,包括显示屏、传送、编辑整套都会有不同。

此外,熊晓鸽认为,5G的出现还会对工业互联网等B2B方面起到巨大的改变。在熊晓鸽看来,所有企业都想做到百年,但没有一家企业能通吃,每一代人都有一代人的机会。

清科集团创始人、董事长倪正东说,其实互联网投资的风口每年都在变。今年人工智能、新零售这些概念比较突出,清科创投更多关注“互联网+产业”或“产业+互联网”或人工智能方面。

“有时候,互联网结合产业后,这些产业能够享受到互联网技术带来的变化。今年我们投了那么多项目,估值涨得最快的一个公司是做互联网教育的,加了一点人工智能的概念,就很受追捧,三个月之内融了三轮投资。所以我觉得无论是‘互联网+’还是‘+互联网’,再加上人工智能的支持将会带来很多新机会”,倪正东说。

金沙江创业投资基金董事总经理朱啸虎说,从大的方向来看有两大周期,10年前,第一代苹果手机面市。而未来十年,一定是人工智能赋能的各种各样的智能连接设备终端的十年。

苹果第一代在2007年出来以后,在2009年出现了风靡全球的游戏《疯狂的小鸟》。今年谷歌Pixel手机以及华为手机等是标志性的事件,在用户终端上的芯片可以做很多事情。至于接下来还会出现什么样的应用,我们拭目以待。

问:传统行业只会没落吗?

答:离风口较远的传统行业也能逆袭。

傅盛已经证明是一名成功的创业者——他带领着一家在互联网时代原本已趋于落魄的公司金山网络(后更名“猎豹移动”)全面转型移动互联网,并用三年半时间在纽交所上市。

“之前我去硅谷,印象最深的有几家公司,比如有公司做模拟碰撞、模拟火箭发射,我发现整个物理

世界正在数据化。”猎豹移动联合创始人兼首席执行官傅盛说,当物理世界数据化以后,增长速率就像摩尔定律一样,当初离得比较远的传统行业都是机会。

“物理世界的数据化是传统行业真正转型的核心。怎么去加更多的传感器,用更多采用人工智能的方式,去获取更多来自于这个产业的数据,这是关键点。”傅盛说。

赛富亚州投资基金创始管理合伙人阎焱认为,“风口”一说有些误导,但时代确实有它的趋势,为何会形成趋势?有很多的原因。比如O2O,互联网改变传统经济,其实它的根本原因在于计算能力、芯片处理能力的提高,再加上5G开始应用。当然,在中国大的课题还是互联网对于传统行业的改造,富士康做全世界最大的制造业,这是最传统的,但郭台铭非常注重利用互联网大幅提高传统的制造业的效率,在中国这是一个不变的主题。

问:怎样才能第一时间把握风向?

答:互联网的未来要基于人的需求。

“本届互联网大会上传递出来的一些新技术、新理解,对我们来说也深受启发。”世界互联网大会现场,钱江晚报记者遇到不少浙商组团前来取经,一些企业甚至早早在互联网之光展区设台布展,把这里作为一个对外交流的“窗口”。

来自宁波的聚元集团,就是其中之一。聚元集团掌门人方亚立,这位年轻的80后也是一位新生代的浙商创业者。方亚立说,在家门口就能零距离感受来自最前沿的声音,不虚此行。

“我在会场,听到很多大咖都在谈人工智能,这肯定是未来的一个方向。不过,在我看来,互联网的未来,还要基于人的需求。”方亚立觉得,通过对消费者海量数据的收集与分析,可以准确把握消费者的偏好,这样可以创造出适销对路的文化产品。同时,他认为,通过大数据分析,提前对观影群体的性别、年龄、职业、偏好等进行了准确分析,制定出差异化的营销策略。

“我们接下来也要做一些调整,准备把文创产业项目搬到杭州。”方亚立说,在互联网思维氛围更浓的杭州,可以使得大数据与文创产业融合更加紧密。

红杉资本全球执行合伙人、红杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏说,今天的移动互联网为商业模式的创新带来了大量机会,而商业模式创新企业的成功之道在于执行力——获取客户、能够赢得客户心智成为互联网企业的重心。

