

■创业话题■

风投为何扎堆商务咖啡屋

近日，在中关村海淀图书城附近一个酒会上，包括联合创始人鲍岳桥、海虹控股副总裁上官永强、艾瑞创始人杨伟庆、千淘资本创始人李华兵、创新工场投资副总裁郎春晖等互联网圈数十名人到场，只为庆祝一个新咖啡屋——车库咖啡成立。

实际上，车库咖啡只是一个很普通的咖啡屋，在中关村一个很不起眼的地方，创始人苏荪也并未互联网圈名人，但车库咖啡的成立却吸引了众多投资者的注意，并在周五晚上纷纷驱车前往捧场。是什么原因吸引了这么一群不速之客？

与车库咖啡类似的还有 3W 咖啡和贝塔咖啡，为什么背后的出资方都是互联网行业的投资人和创业精英？这类咖啡屋吸引人的地方又在哪里？

咖啡屋的小包房可以免费使用

据了解，最近一两年来随着电子商务和移动互联网的飞速发展，一批批互联网精英人士纷纷选择离职创业，这其中最出名的几个包括前盛大边锋总裁许朝军、酷讯创始人陈华、盛大在线副总裁边江、多玩副总裁林军等。互联网圈也出现越来越多的融资



案例，许朝军创立的点点网甚至还没有正式推出就已经获得了创新工场数百万美元投资及联创策源和红杉资本上千万美元的融资。

这背后隐藏的一个商机在于，随着中关村办公成本日趋增高，办公地点紧张，导致创业成本高，而且随着越来越频繁的公司之间业务来往，使得商务人士商议公司计划和投资的地方也变得紧俏，中关村附近地理位置尤其显得重要，包括腾讯、新浪、创新工场、优酷等互联网巨头均云集于此，微软新办公楼也临近。这也为纯粹洽谈商务的咖啡屋的出现提供了很好的机会。

据知情人士透露，目前中关村附近有 3 家云集投资人注资的咖啡屋，除了上面提及的车库咖啡外，另外还有两家，分别是 3W 咖啡和贝塔咖啡。

其中，3W 咖啡前期股东包括腾讯创始人兼前 COO 曾李青、盛大无线 CTO 朱敏、蓝港在线 CEO 王峰、

完美时空副总裁许怡然、12580 北京副总裁张翊钦、清科总经理符星华 以及险峰华兴创业投资创始合伙人陈科屹等。最新又增加了 10 多位股东：包括去哪儿总裁庄辰超、红杉资本董事总经理计越、清科集团董事长倪正东、金山毒霸市场总监夏济、财经网 COO 何建辉、走秀网董事长黄劲、百度市场主管刘皓雷等。

车库咖啡目前的股东包括艾瑞创始人杨伟庆、联众创始人鲍岳桥、58 等多个项目早期投资人林先珍、我爱我家天使投资人安盟、春秋资本合伙人刘军、海虹控股副总裁上官永强、千淘资本合伙人李华兵等。贝塔咖啡地点在创新工场楼下，主要为支付宝设计师白鸦等阿里巴巴系，大概有 30 位股东。

据悉，这三个咖啡屋与中关村附近的咖啡屋与一般咖啡屋有着明显的不同，投资人均具有高科技行业背景，

定位非常明确，均为方便互联网企业商务人士洽谈合作和创业。三个咖啡屋之间也存在着明显的竞争。

缔造
更早期民营资本小型孵化器

据了解，3W 咖啡、贝塔咖啡、车库咖啡的投资成本均不太高，平均每个投资人仅需投资数千元钱，里面的很多设施甚至可以来自外界赞助。以车库咖啡为例，这家咖啡占地 800 平方，含有若干包间，一个月经营下来成本不到 10 万元。

车库咖啡创始人苏荪向记者谈及了自己的经验想法，整合尽可能多的办公资源，以每天一杯咖啡前的办公成本为创业者提供场地及各种办公所需的设备、资源。一方面可以让创业者降低办公成本。另外一方面，可以让投资者与创业者之间的距离更近。

数字化教育 下一座金矿： 录播技术与产品

【锐取】

目前，在国内录播行业处于领头羊地位的锐取在 2011 年可谓是全线出击，涵盖了低端、高端、中高端和高端产品，做到符合各个领域客户对可视化技术和传播的需求，其中，模块化多媒体录播一体机是锐取全新推出的一款产品，该款产品主要针对大中型机构的会议录播应用推出，用户可根据应用需要灵活配置。

值得一提的是，锐取最早主做的高端的分布式录播系统，有 VGA、标清和高清等各种类型的编码器，编码器可以直接放在教室或会议室里，而服务器可以放到机房，单台服务器可以支持 8 间会议室或教室，这样极大地减轻用户的成本，节约了大量的时间，也实现了对设备的集中式管理。

【盈可视】

对于录播行业中的新锐企业盈可视的新产品路由式的 MCU，实现了每个中端传输过来的信号不需要再编码和解码，直接再做转发，减缓了对 MCU 的压力，节约了大量的时间，也实现了对设备的集中式管理，并且可以做到 500 毫秒的延时甚至达到 300 毫秒。而触屏的控制中端设备具有防水功能达到 IP65 级别，并且可以在 -25 度使用不会影响使用效果。

【极影】

极影的“人人都能拍电影”口号以及产品抢尽风头，P 系列便携式全能录播工作站仅需一台设备，就可以完成对现场多机位高清视频和 VGA 视频的实时处理、导播切换、多轨高清录音录像、实时的光盘刻录、网络发布等功能。从高端的光电、大学和大型会议的录制以及医疗的手术实效都有相配套的产品，再到低端市场如中小学和小型会议的录制都有相应的产品对应。

（摘自《慧聪教育网》）

■创业者说■ 俞敏洪经典语录



●既靠天，也靠地，还靠自己。

●只有知道如何停止的人才知道如何加快速度。

●运气不可能持续一辈子，能帮助你持续一辈子的东西只有你个人的能力。

●人生的奋斗目标不要太大，认准了一件事情，投入兴趣与热情坚持去做，你就会成功。

●哪怕是最没有希望的事情，只要有一个勇敢者去坚持做，到最后就会拥有希望。

●为了不让生活留下遗憾和后悔，我们应该尽可能地抓住一切改变生活的机会。

●有些人一生没有辉煌，并不是因为他们不能辉煌，而是因为他们的头脑中没有闪过辉煌的念头，或者不知道应该如何辉煌。

●上帝制造人类的时候就把我们制造成不完美的人，我们一辈子努力的过程就是使自己变得更加完美的过程，我们的一切美德都来自于克服自身缺点的奋斗。

●所有的人都是凡人，但所有的人都不甘于平庸。我知道很多人是在绝望中来到了新东方，但你们一定要相信自己，只要艰苦努力，奋发进取，在绝望中也能寻找到希望，平凡的人生终将会发出耀眼的光芒。

●生命，需要我们去努力。年轻时，我们要努力锻炼自己的能力，掌握知识、掌握技能、掌握必要的社会经验。

（摘自《中国创业网》）

■创业沙龙■

凡客诚品：社区达人赚钱新路径

在宣布黄晓明当选新的凡客诚品代言人的同时，3 月 18 日，凡客达人（凡客诚品网站的热门频道）也正式上线了。

一边是明星演绎的平价时尚，一边是号召大众消费者变成明星。电子商务的新渠道时代，总是不乏各种创新的营销模式，凡客通过深入剖析互联网文化以及用户的习惯微小变化，又发现了一个新的增长点，继去年热闹的“凡客体”传播之后，“凡客达人”店铺又掀起一轮热潮。

达人赚钱新路径

曹天滋是某设计公司的一名普通职员。近日，名列凡客达人排行榜第一名的她已经拥有 2000 多个粉丝，这使她不仅找到了做明星的感觉，还且还能赚到钱。

3 月 18 日，曹天滋注册了“凡客

达人”店铺，上传了一些自己搭配服装的照片，成了凡客上的一名达人店主。据介绍，注册以后，店主只需按照自己喜爱的风格随意搭配 VANCL 的各种服饰，或者 VANCL 的单品搭配别的服装，店铺就可以开张了。营业的方式是：用照片向自己圈子里的朋友、同学或者粉丝传播自己，如果有人“捧场”——从达人页面上点击链接购买，店铺的生意就做成了。

达人店铺的另一个好处是：店主不管配送、售后服务等繁琐事宜，VANCL 公司的后台全都帮着把这些事办了。

曹天滋对笔者说，自己在大学学的是室内设计，平常自己爱美，也比较喜欢分享自己的穿衣搭配心得。以前玩开心网、校内网玩得有些腻了，觉得凡客达人比较新鲜，还可以赚点零花钱。因此，凡客达人一上线，自己就注册开店了。虽然刚开始曹天滋只通知了现实中的 30 多个朋友，但由于自己的粉丝比较多，一下子就排在了首页，首页展示更增加了点击率，曹天滋终于成了达人“粉丝王”。

曹天滋告诉笔者，到 3 月 29 日，自己共卖出了 95 件衣服，每件衣服的均价 100 元左右。按照凡客公布的

达人店主 10% 的分成比例，短短十天时间，曹天滋这个“粉丝王”已经获得了 900 多元的收益。虽然曹天滋表示自己成为凡客达人是“无心插柳”之举。但秀一秀，玩一玩还能赚钱，这激起她很大的热情，她在达人微博中表示，自己几乎成了“凡客控”，每天都要上来看好几次。

这是 VANCL 创始人、董事长兼 CEO 陈年乐于看到的结果。“凡客控”意味着用户黏性的增加，也意味着交易频次的提高。这其中蕴含的商业价值是巨大的，陈年看到了这其中的价值。因此，凡客达人一上线，他就在微博上公布，2011 年将拿出 10 亿元分成给达人店主。业内人士据此算了一笔账，如果将这 10 亿元细分一下，从 3 月底凡客达人新版上线到年底，2011 年将有 9 个月和用户分成，每月就要分完一亿多元。像曹天滋一样用心经营，排名靠前的达人，可能会创造百万元的收益。这是陈年希望看到的，因为若真的能分完 10 亿元，就将预示着达人们会为 VANCL 创造百亿元的交易额。

电子商务 2.0 时代来临

（摘自《中国时尚品牌网》）

创业之路在何方？

是一句空话，很多机会就在我们眼皮下面。

随便举个例子，投资生产无公害蔬菜，现在相当一部分中国人已经达到小康以上的生活水平了，而一般蔬菜的污染又相当严重，如果能够从生产过程到供应渠道实现全封闭，绝对绿色无污染，一定能成功。现在已经有这样做了，为家庭提供送货上门的包月菜。

中国的家庭服务业还有许多机会，像家庭保健医生，100 人可以共同雇佣一个，提供健康咨询，就像雇法律顾问。另外像环保产业的生产加工供应，一条龙式的服务，挣有钱人的钱，应该说大有可为。

在物业管理综合化方面，与物业管理综合起来产生更高的效益。提供换煤气罐等生活服务。还有人专门清洗高楼的水箱，只要一天清洗一个，

也能成功。

中国人的一个很大的忌讳是又想赚钱又怕麻烦。小钱看不上，大钱挣不了，而办小企业首先是要挣小钱的，要学会挣小钱的本事，并把自己的目标定得很具体现实。

第二是要树立不唯利是图，能够真心诚意地为消费者服务的观念。

依靠服务来打天下，大家都这样讲，但真正做到做好不容易。古往今来的成功者，都特别能吃苦，把服务放到第一位来考虑，只有不图眼前小利的人最后才能赚大钱。中国的快餐和洋人竞争，一开始还马马虎虎，但后来有了点品牌形象时却不行了。不少饭馆刚开张时饭菜的质量很好，顾客盈门，这时价格提高了，质量和服务却下降了。为什么美国的可口可乐、麦当劳就有很规范的质量标准体系呢？原因就在这里。现在很多创业

者之所以半途而废，就是因为一旦站住脚就不顾一切赚钱。

第三就是医疗保健服务机构。

随着生活水平的提高，保健在生活中的地位会越来越高。

第四是高新技术的深加工和开发应用上面。

真正的高新技术的基础研究个人企业做不了，但是在多样化、应用和深加工方面小企业的用武之地很大。

另外，在中国的落后地区还可以搞传统的制造业。中国现在仍处于工业化的前期而不是后期，现在存在的一个很重要的问题就是如何实现农村的工业化、农业向工业的转移、农村向城镇的转变。建筑业、工厂、商店、饭馆甚至小服务业都有市场需求。

（摘自《商机在线》）



“杰克薯仔” 三日征服 300 投资者

“第二十二届广州特许连锁加盟展会”日前在广州国际会议展览中心圆满闭幕。展会上，广州星佰特餐饮管理公司的连锁加盟项目“杰克薯仔”大放异彩，在短短三天就吸引了近 300 名来自全国各地的创业投资者强烈关注。

“杰克薯仔”的展厅在餐饮类项目里形象非常突出，企业大手笔的投入，使展厅装潢、项目展示、礼仪接待等都准备得非常到位，让每个人都能深刻感受到企业的强大实力。

记者在现场随机采访了几位驻足者，他们均表示之前还未曾接触过以土豆为主题的休闲餐厅。特别是听到工作人员介绍该项目已在英国发展有 200 多年的历史，现在伦敦每天都可以售出逾 10 吨的薯仔，但在国内还处于开拓初期时，更是表现出了强烈的参与兴趣。

据星佰特行政总监卢慧明女士介绍，“杰克薯仔”是公司花费巨资从英国引进的第一个时尚休闲餐厅连锁加盟项目，是中国首个以土豆为主打产品的时尚休闲餐厅。公司立志让“杰克薯仔”成为中国最大的、以新鲜健康、品味独特而多样化的土豆产品为特色的英式时尚休闲连锁餐厅。为了让项目能够更健康、持续地发展，公司采取了稳健发展的战略，“杰克薯仔”自 2008 年开始推广，前期以广东省为重点开发和培育区域，以稳扎稳打的步调开发了不到 20 家加盟店，并做到开一家火一家。

卢慧明女士表示，虽然在此次展会上，“杰克薯仔”受到了广大投资者的一致好评，但 2011 年公司依然会延续稳健发展的战略，以期达到顾客、加盟商、公司三赢为最终目标。