



奋斗在创业的过程中

■ 蚂蚁创客空间创始人 于杰

作为一名创业者，我们用十年的时间做了一件事，那就是创立沪江网。沪江作为一个平台，可以让每个人平等的学习，让每位知识工作者利用我们的平台分享知识；我们网站创业十年，从8万块钱，8张转椅发展至今，发展成为全职员工2000人，兼职员工2000人的一个互联网平台。一年半以前我和我的小伙伴们创造了蚂蚁创客，我们在上海做了9个创客基地，在杭州落了地，在河南新乡也落了地，也即将在鄂尔多斯落地，我们直接和间接解决了上万人的就业。

奋斗在创业的过程中，

在此，想为各位青年创客们分享一下我在创业中的一些感悟。第一个感悟，在现在这个时间节点上，在互联网领域中国一点也不落后，所以作为中国的青年要自信，要敢于引领移动互联网时代的变革。

第二个感悟，“互联网+”时代是知识青年创业的时代。此时，我们的经济正在发生一个从产业之争，到产业链之争，现在到产业生态圈之争。而形成产业生态圈，就会形成虹吸现象，一旦你所在的城市形成了一个生态圈，就会把人、财、物吸引到这个城市。一个城市、一个企业、一个家庭有没有未

来？核心在于是不是能够持续地吸引和导入青年。只要能持续地导入青年，这个城市就有未来，就如我们这次讨论这个话题一样，我们要发展文化徐汇，检验我们文化徐汇是否成功的核心标准，就是天下文化产业的创业人才愿不愿意到我们徐汇来？在新的历史时期，如果徐汇能够牢牢抓住文化产业转型，形成打造我们徐家汇或者徐汇的文化产业生态圈，将形成我们文化产业建设的虹吸效应。文化徐汇的建设需要一大批有梦想，有本事的青年加入到文化徐汇的建设中，所以加油吧！我们的徐汇青年。



为新生代家庭娱乐而生

■ 微鲸科技有限公司 CEO 李怀宇

作为一家软件和技术公司，微鲸的产品是比较偏硬的，我们是做互联网智能硬件的。我们所有做的产品，都不是在上海生产的，而是由我们在上海的团队研发，进行工业设计，运用和苹果公司同样的模式，就是我们并不真正拥有工厂，而是将生产环节委托给专业的工厂来做。

以我们现在旗舰的一个互联网电视这个产品为例，我们在这里面有个大数据的系统，不同用户都可以看到他喜欢的电视。电视机和电视台合二为一了，电视的内容为每个用户做了单独的编排，我们非常创新的云遥控器，每个人都可以通过语音来遥控内容。我们也把它作为HIFI音箱，传统的电视机厂商为了节约成本，音响效果都很差，随着消费升级，未来的家庭娱乐终端变成一体化，将高质量的影音和互联网融合在一起。

我们最近刚推出的投影仪，它的尺寸只有一盒面巾纸这么大。在这样的尺寸下它能够投出120英寸的屏幕，一秒自动对焦；现在我自己最开心的一件事，就是周末回到家躺在床上，利用这个投影仪把画面投到天花板上，得到一个120英寸的屏幕，而且它是个小音箱，可以作为蓝牙和WiFi的音箱。

12月初我们一部电影《我在故宫修文物》上映。这个电影的源

起是中国的艺人用匠心20年作故宫修文物，我们把它搬上大荧幕，体现新一代对这种匠心的理解。

微鲸是去年8月份正式发布，到现在一年零两个月。行业对我们的评价是发展最快的品牌，我们与《中国新歌声》协同做的市场活动，我们做的“双十一”晚会，全场想起一个热门的口号，就是“买液晶不如买微鲸”，互联网电视代表了未来的家庭娱乐，我们现在已经扩展到全国300多个城市，1500多个卖点。

前不久，我与上海仪电的朋友交流，SVA在上海每年都不超过100万台，但我们今年就超过100万台。以往如果只是做生产制造，上海的工厂生产制造的成本高于南方的这些工厂，品牌推广的力度也没有那里大。我们现在完全用互联网的模式，所有的软件和内容是我们来做，硬件是南方的这些代工厂家来做，品牌宣传通过全国的媒体来传播，使得我们在非常短的时间内达到互联网企业的第一阵营。

微鲸的核心是两个，一是互联网的技术，二是媒体与内容。其实这个概念第一个提出来的是美国的麻省理工，他们在1984年就提出了媒体实验室，在上个世纪80年代就提出报纸要消亡，未来人们阅读的信息会来自我们的数字设备。那个时候大家只知道PC，还想不到像

今天的手机能够把所有的信息一网打尽，他们是提出了数字媒体的概念，他的一个创始人是搜狐的第一代投资人，也是促进中国互联网发展的一个导师。

比如现在在亚马逊的电子书和谷歌的眼镜，都是来自这个实验室早期的孵化。在今年我们与他们也形成了整体合作。在华人文化产业投资基金董事长、微鲸科技创始人黎瑞刚的支持之下，MIT和微鲸科技正式成立一个媒体实验室。合作目前在五个方向展开研究：智能家居、VR、AR、大数据、人工智能、光雕投影。它不仅仅是说可以控制我们的光线，可以控制空调，让家中的空间变得非常灵动。

我们现在把一个20平方米左右的空间，通过技术的手段，可以分割成起居室、卧室，就是可移动的年轻人的公寓。希望我们的技术和开发的成果，能够在徐汇落地，因为其整个的创新发展，是与人才的积聚相紧密关联的。徐汇本身就是大学和各方面人文的积淀非常丰富的区域，未来随着高科技企业的发展，我们也看到一个愿景，将来一个成熟的商圈，一个蓬勃向上的生活区域，它是由这些高素质年轻的人才汇聚所带来的。我们希望新一代的文化创意机构汇聚过来，微鲸也愿意扎根在徐汇区，为徐汇区的发展作出贡献。

“连接”改变文化

■ 上海市信息化企业家协会会长 戴剑颀

我本人也是一个持续的创业者，我个人认为文化和互联网会有越来越多的紧密联系。首先，移动互联网的应用已经彻底改变我们的生活，某种意义上讲移动互联网的终端已经变成我们器官的一部分了。移动互联网已经渗透到我们生活的方方面面，现在获取知识、获取文化的方式已经从传统的面对面的交流，变成了PC、云端、手机、iPad等多种方式。

近2000年来，我们的物流变化非常大，从马车进化到了飞机、轮船，甚至无人机。而信息流2000年来从飞马传书到电报，到现在的微信，变化更是翻天覆地。资金流的变化，从春秋战国的刀币开始，人们消费需要腰缠万贯，现在根本不需要如此麻烦，只要拿个手机一按，资金就流动了，甚至可以刷脸支付。但是文化、教育、艺术的变化还不明显，传统的文化和教育的传

播，就是一个机构，它就像一个百货商店一样。学生也好，讲座的聆听者也好，他和这个机构之间的关系是批发和零售的关系，但是现在已经变成O2O的关系。也许将来某一天它会变成P2P的方式，就是我们人人都可以成为中心，你可以成为一个小提琴的教师，我可以成为吉他的学生，他可以成为体育运动技巧的教授者，互相成为传播者和教育者，但这个O2O和金融O2O还不太一样，它是文化和教育的输出。

很多人组织快闪，我相信在没有移动互联网的时候，很难组织这样的活动。因为我们需要一个终端，大家默默地，比如说在徐汇区港汇广场突然有一个文化表演活动，也许5分钟之后一下子消失无踪。再如，美国一个大学教授组织了一项音乐爱好者活动，他在全球挑了200个互相不认识的人，通过互联网共同演

奏一首合唱曲，彼此没有见过面，仅仅从互联网，这近乎是一种很好的P2P的诠释。

我们所有文化活动的机构，包括教育机构必须去拥抱互联网的变化，否则可能面临很大的被淘汰的压力。

中央电视台的一位主持人，他通过逻辑思维的公众号，每天通过一分钟的音频，能够集聚起号称4000万的粉丝，这是我们很多的同行非常喜欢看到的数字，这个叫“10万+”，表示每一个我发出来的信息，有超过10万以上的人在阅读它，全球标志性的报纸订阅数是100万，但超过100的订阅量，通过互联网让一些个体就能超越报纸的订阅数。

另外，今年最流行的三部网剧，并没有通过传统的万达院线或者什么院线发布，仅仅通过互联网，每部网剧超过了十亿次的点击。这种文化的变化，应该给以更多的关注，更多地加入互联网的元素。



“文定生活”高端生活体验基地

■ 上海文定生活企业管理有限公司 徐焱

“文定生活”是上海唯一一家以家居设计为主题的文创园区，坐落于徐汇区文定路258号，自2008年正式对外营业以来，至今已有八、九年的历史。

在这里有着历史的痕迹，有着当代的活力，也有着未来的企盼。在这里我们可以解读时尚的潮流，可以体验品牌的魅力，也可以畅想未来，我们的园区是由上海冷拉型钢厂的废旧厂方改造而成，改造后的园区风貌极其独特，就是这样的一个环境特色，烘托出再生园区的这样一个特殊的氛围。

我们是一个集家居品牌、设计服务、文化交流、休闲饮食于一体的高

端生活体验基地。从地板、卫浴产品到家居产品，实行一站式的采购。目前有74家企业入驻，涵盖十几个国际高端原创及设计企业，这里有原创设计企业，有国际高端品牌。

入驻本园区的品牌都需要经过严格的筛选，只有国际高端品牌才能得以入驻。比如在文定生活园区的华东地区最大的德国唯宝旗舰店、当今的世界上仍然是羊皮界的翘楚——新西兰宝龙（BOW-ROD）。原创企业中有中国原创设计的代表者吕永中，他被外媒视为一种东方文化的复兴力量，并吸引了许多国内外的“铁粉”消费者，也包括慕名而来

的易中天教授，在2015年易中天教授特地来到我们“文定生活”半木之家，特别定制了全套书房系列，在2016年公司十周年庆典上，为半木这个品牌留下特别的祝福。还有影响力十足的室内建筑师范云以及被媒体称之为打开两岸文化交流的第一人黄小石，黄小石先生也是《当代设计》杂志出版人，同时担任了深海广播电视台《非常惠生活》和《梦想改造家》的点评人。

“文定生活”园区还配备了中西餐厅、咖啡馆、下午茶、红酒苑。“文定生活”多年来的口碑和荣誉吸引了不少粉丝，也吸引了同行到我们园区进行参观，寻求合作。

