

THUMBS UP, STARTUP

非创不可

创业我有料
你有梦想吗

Youths Talk

Dreams Fly

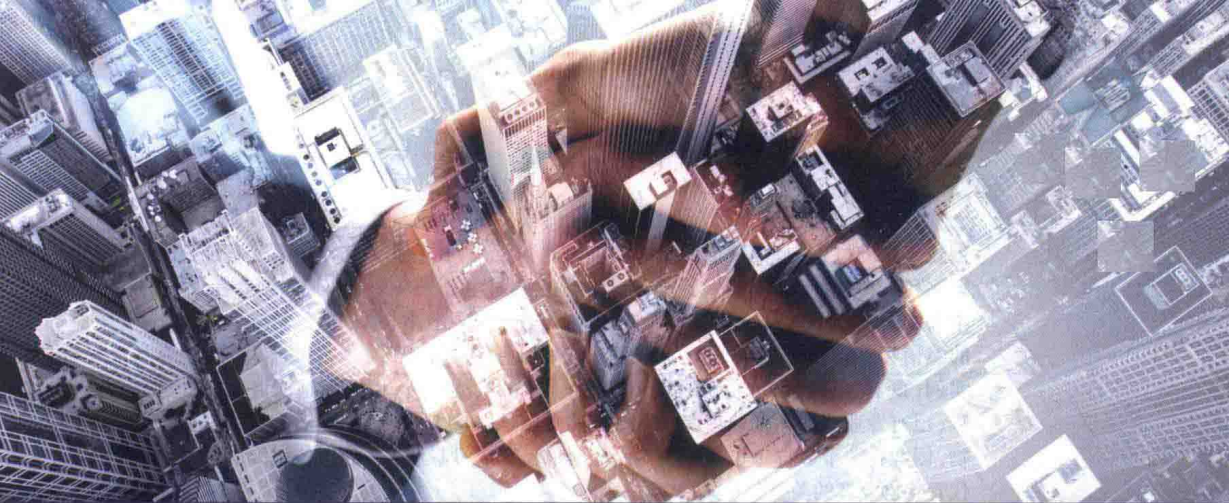
王光荣 主编

上海市静安区人力资源和社会保障局 组稿

非
创
可
不



科学出版社



非创不可

创业我有料



你有梦想吗



主编 王光荣

上海市静安区人力资源和社会保障局 组稿

科学出版社

北京

内 容 简 介

在“大众创业、万众创新”的时代背景下,在扎实推进第二轮上海市创业型城区创建工作的过程中,涌现出一批成功创业的青年人,我们从中选择一部分有价值的案例和成功企业家的感悟及经验,与广大有意创业和正处在创业初期的创业者分享。本书共分为三个部分,第一部分是园区创业者的创业故事,第二部分是成功企业家的感悟和经验,第三部分是创业服务机构的服务模式和思考。本书既有理论,也有实例;既有创业大咖的精彩观点,也有企业家的实战干货;既有激情澎湃的创业历程,也有专业实用的创业指南。本书主要对象是以85后、90后、00后为主的创业人物,因此在章节名称中也呈现出“活跃、幽默、诙谐、风趣”的元素,体现编委们对当代青年创业者的关爱。

本书可供有意创业或处于创业初期创业者等参考和阅读。同时,也可以对高等院校希望创业的学生和对创业感兴趣的相关人员提供一定的帮助。

图书在版编目(CIP)数据

非创不可:创业我有料,你有梦想吗/王光荣主
编;上海市静安区人力资源和社会保障局组稿. —北京:
科学出版社, 2017.12

ISBN 978-7-03-055442-0

I. ①非… II. ①王… ②上… III. ①创业—研究
IV. ①F241.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第279452号

责任编辑:潘志坚

责任印制:谭宏宇/封面设计:殷 靓

科 学 出 版 社 出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

南京展望文化发展有限公司排版

上海锦佳印刷有限公司印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2017年12月第 一 版 开本:B5(720×1000)

2017年12月第一次印刷 印张:13 3/4

字数:244 000

定价:110.00元

(如有印装质量问题,我社负责调换)

《非创不可：创业我有料，你有梦想吗》

编辑委员会

主 编

王光荣

副主编

汤 虹 刘利亚

策 划

徐能达

组 织

陈国伟 陈 欢

编 委

(以姓氏笔画为序)

王 霆	王光荣	王伟昌	方金传	朱晴雯
刘忆维	刘利亚	汤 虹	孙一蕾	李艳华
沈 健	陈 欢	陈国伟	周 醒	赵佳林
徐 俊	徐 洁	徐能达	常 隽	葛幸蔼
董 煜				

整 理

王 霆

插画设计

胡 樱 有聪颖

序一

党的十九大提出“加快建设创新型国家，鼓励更多社会主体投身创新创业”。此刻，坐在案前，为《非创不可：创业我有料，你有梦想吗》写序，脑海里不断浮现出书中一个个充满激情的创业者、一段段精彩感人的创业故事。这些人和事，让我再次感受到了大众创新创业的汹涌热潮和磅礴力量，内心感到非常振奋，也很受启发。

中国特色社会主义进入新时代，着力解决好发展不平衡不充分问题，更好地满足人民日益增长的美好生活需要，创新创业已成为一个国家，一座城市发展的主旋律和永恒主题。从帮帮、服务社、非正规就业劳动组织到创业园区、创业孵化园、众创空间，10年纵横，上海大众的创新创业之火已悄然点燃。近年来，上海更是把鼓励创业作为促进就业的主干道和主攻方向，2015年底推出“6+6”的创业扶持政策后，精心打造“海纳百川”公共服务平台，汇聚各方资源，凝聚社会力量，弘扬创业文化，努力为创业者造梦圆梦。根据最新的上海市民创业状况调查数据显示，2016年上海整体创业活动率为11.9%，意向创业活动率为15.2%，相比前两年呈现持续上升的势头。值得注意的是，2016年上海16—35周岁青年的创业活动率为12.4%，也就是说，在每8位青年中就有1位是创业者。此外，通常每位创业者平均可以创造8.8个就业机会。

上海已连续三轮实施“鼓励创业带动就业行动计划”，鼓励各区发挥优势，形成合力，推动开展创新创业工作。静安区坚持用创新精神去做创业工作，在这方面做很多有意义的探索，取得了不少成功经验。

理念创新，贯穿静安创业工作的始终。在这里考察时，我们欣喜地发现，静安已围绕区域“一轴三带”发展战略及特色产业，打造出独有的创业名片。在静安的创业地图上，我们可以清楚地看到——在北部，以上海聚能湾高新技术创新创业园为代表的园区带，是中环两翼产城融合发展集聚带的重要支撑；在中部，以蓝梦谷·苏河湾人力资源产业青年创业孵化园为代表的园区带，为苏州河两岸人文休闲创业集聚带蓄能添力；在南部，以上海创客中心、创极无限为代表的园区带，与南京西路两侧高端商务商业集聚带互为呼应；73个国家级、市级、区级、街道级、社会合作园区在贯通南北、共享互融的复合发展轴上星罗分布。多点多面、错位竞争、梯度发展的园区布局及低成本、便利化、全要素、开放式的创业服务，延长了创业园区生态链长度，增强了创业企业的活

力、生命力。这些好的经验和做法值得总结并加以推广。

“改革基因流淌在城市血脉，创新之火犹如薪火相传”。如今，最活跃的创新力量、最前沿的创业产业，正在静安涌动。静安在成功构建了新型创业生态链的同时，创新运用“牵手政策、牵手人才、牵手资本、牵手导师”智慧模式，引新技术、新产品、新业态、新商业模式，建立创新行业产业链，服务经济社会发展，在转型发展中实现创新创业促进就业。静安是国际化城区，更是创业热土、圆梦之地，包容性和开放性让她独具魅力，先进的扶持理念、完善的扶持政策、精准化的创业服务，让海内外怀有创业梦想的有志者近悦远来。无数个创业梦想在这块福地上起飞、翱翔，《非创不可：创业我有料，你有梦想吗》则用心记录了这些创业者的故事和心路历程，并分享了创业专家的智慧。

这本书从创业者代表、成功企业家、行业专家学者及创业工作者等角度分享创新创业经验和体会，视角多元、感受新鲜，对创新创业有一种颇有新意的解读，既有实录，也有思考、有观点。让我们不仅走进了创业者真实而丰富的内心世界，也为他们的创业激情和创新精神所打动。对于意向创业的读者而言，这本书能激发他们创新创业的热情；对于正在创业的读者而言，这本书能引起他们情感的共鸣。这本书的最后还介绍了静安创业园区资源及创业服务特色等内容。相信这本书能给大家带来不少启发和帮助。

国际静安，圆梦福地。我们有足够的理由相信，敢于拼搏、善于探索、勇于开拓的静安将以十九大精神为引领，继续不忘初心、继续前进，为创业者打造更多实现梦想的广阔舞台，为上海注入更多的创新创业价值能量，为“大众创业、万众创新”谱写更加生动的新篇章。

张岚

2017年11月12日

序二

党的十九大提出“鼓励创业带动就业，实现更高质量和更充分就业”。今年是上海市“鼓励创业带动就业三年行动计划”第三轮的最后一年，扶持创业经过了1.0时代向2.0时代的转移，由“扶持生存型创业”向“机会型创业”发展。当前，3.0版创新型时代开始形成，产城融合、智能铸造已成为未来创新、创业的大方向。

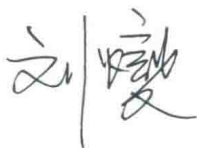
“大众创业、万众创新”已在静安形成广泛共识，这不仅仅是因为大众创新创业对经济的推动贡献，也反映出大众创新创业具有强大的社会基础，被广大人民群众认同和期待。推进“大众创业、万众创新”是静安培育和催生经济社会发展新动力的必然要求，是静安促进就业的重要举措，是激发静安创新潜能和创业活力的有效途径。

区划调整后的静安区有了更雄厚的综合实力、更广阔的发展空间、更丰富的资源要素。站在新的起点上，如何更好地打造创新创业环境，更好地为创业者服务，静安认真思考、努力实践。我们坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，围绕区域“一轴三带”发展战略构建创业生态链、建设创新链，在转型发展中实现创新创业，通过创新创业助推“深化转型、内涵发展”。创新不是管出来的，而是放出来的。我们以政府之“退”换市场之“进”，主动转变政府职能，释放市场红利，激活创业者智慧，努力通过全要素的配套政策扶持、信息化平台服务及简政放权等，全力为创新创业营造宽松环境。

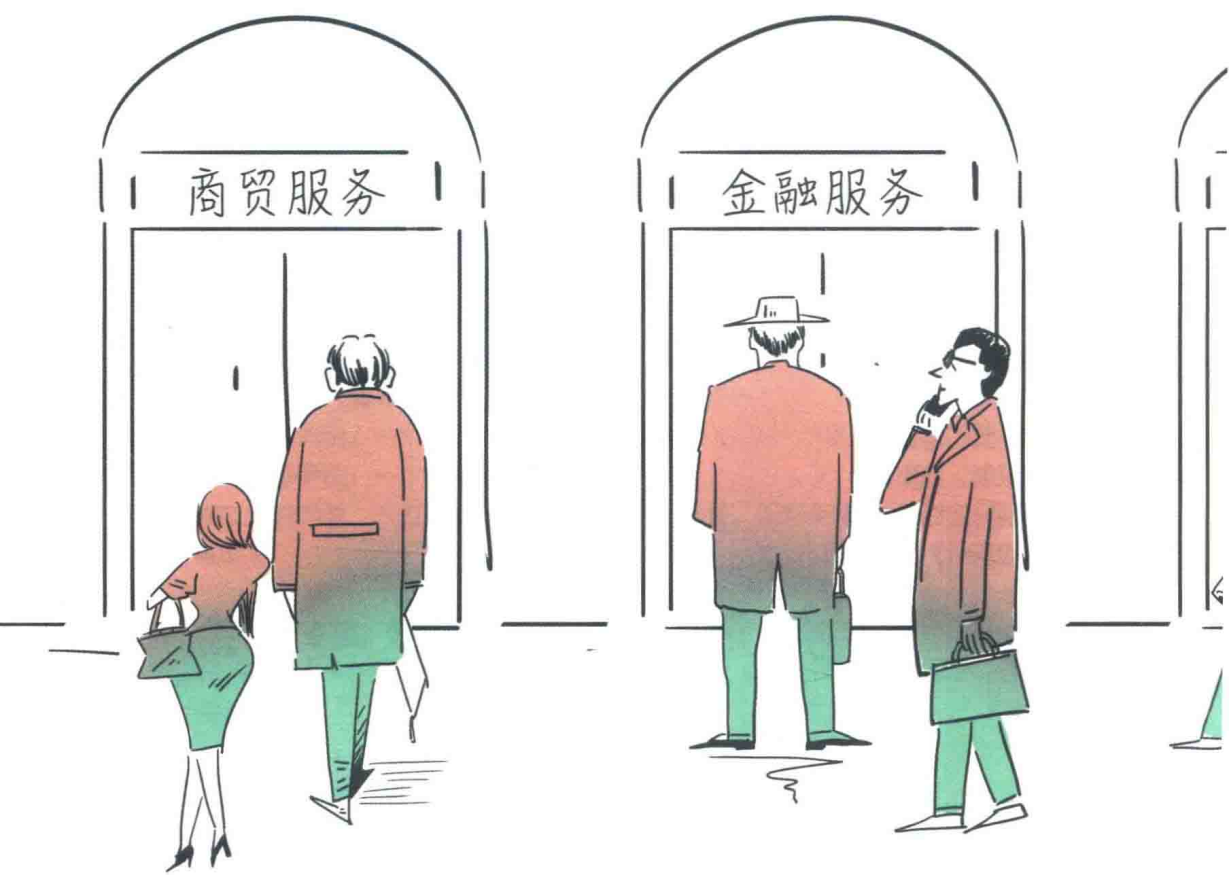
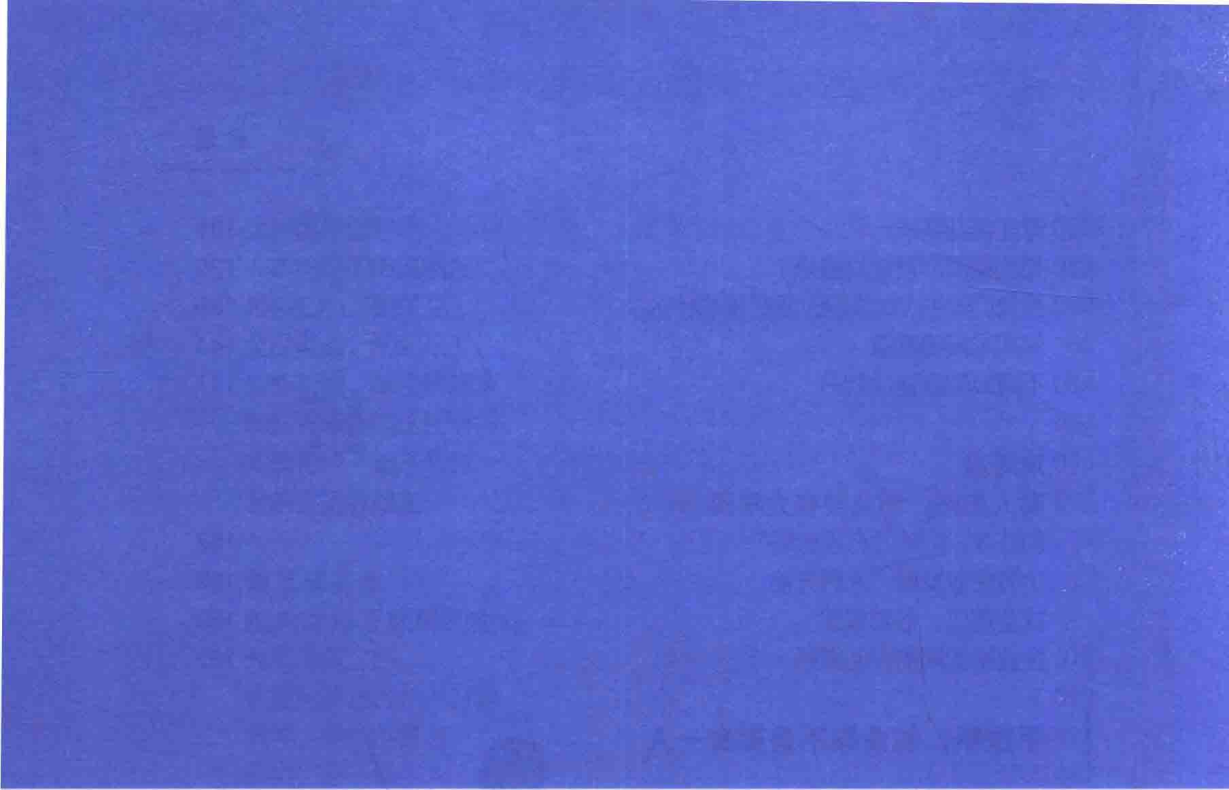
静安致力成为国际化程度更高、综合竞争力更优、群众幸福感更强的城区，正在向国际创新创业活力城区大步迈进。十三五期间，静安正紧紧围绕“一轴三带”发展战略，以聚能湾国家级高新技术产业园区为引领，以XNode、联合创业办公社国际化元素为模板，以健康智谷专业化园区为导向，全力打造万众创新动能区、大众创业驱动功能区及精品孵化功能区。同时，打造一批创业示范基地和创业创新公共平台，积极推进创新与创业、线上与线下、孵化与投资、产业与项目相结合的创新创业孵化服务新模式，不断完善“市场主导、风投参与、企业孵化”的创业生态系统。创业工作不只是做现在，还要做未来，静安定将抢抓机遇、乘势而上，努力成为上海中心城区创新创业发展的新标杆、新亮点，为实现“两个一百年”奋斗目标、实现中华民族伟大复兴的中国梦不懈奋斗。

在静安 37 平方公里的土地上，每一粒创业的种子都无比珍贵。他们用不一样的故事共同奏响了静安奋斗乐章，用无数的梦想与静安一同扬帆远航，用勤恳的汗水与静安共铸出最璀璨的辉煌。从某种意义上而言，《非创不可：创业我有料，你有梦想吗》可以说是对静安创业工作的一种记录、总结、思考。这本书分为三个部分，第一部分主要是园区明星创业者和企业的故事，这些来自不同赛场上获奖的创业者用心讲述了他们的创业故事。第二部分主要是成功企业家的感悟和经验分享，以及上海市创业指导专家志愿团的专家从企业、法律、财务、投资等各自专业的角度谈初创企业应该注意的问题，希望能对创业意向者未来创业起到引导帮助作用。第三部分主要是简要介绍落户在静安的创业园区开展创业服务的情况，分享外国友人在上海创业的感受，以及创业服务特色工作的提炼和体会。希望这本书能让大家更好地了解静安的创新创业环境，希望有更多的有志青年来静安创新创业。静安，愿为每一颗创业种子孵化理想、成就未来，愿助每一颗创业小苗成长为参天大树。

不忘初心，静安非创不可！创业有梦，静安继续前进！



2017 年 11 月 10 日



目录

序一

序二

一样的创业梦，不一样的精彩



商贸服务业

不是“买买买”那么简单

灵信视觉“跨界”玩出新花样 / 003

您身边的细胞生物学专家 / 008

创业无“备胎” / 011

匠心“智”造 / 013

好风凭借力，创业正当时 / 015



金融服务业

现代“金服”的正确打开方式

筚路蓝缕，以启山林 / 018

共享旅游 = 人人微创业 / 021



文化创意产业

没想到你是这样的文创

新浪潮，骑鲸客 / 025

创投产业新媒体 / 028

不负初心，绘艺至臻 / 031

悦印悦美 / 036

视频内容新主张 / 039



专业服务业

用我的专业换您的满意

力德：心系员工，创业如诗 / 043

聚集阳光能量的创业者 / 049

让基因与您对话	/ 055
一本正经的传统创业	/ 058
妙手仁心，颈医卫	/ 060
全民健身，动起来！	/ 062
竹饰新语，绿色梦想家	/ 064
创业咖啡匠的工匠精神	/ 067
大音希声·追求极致	/ 070
我的生活我做主	/ 072



信息服务业

信息才是互联网的主场

开荒溯源之路	/ 076
信息化平台的私人订制	/ 079
同学，有你的快递	/ 081
别扔，修一修	/ 087
“我们是互联网+，不只是律所”	/ 090

排排坐，听听创业大咖怎么说



活动篇

高手过招，别只吃瓜围观

世界这么大 一起去闯吧	/ 097
“天分、勤奋、缘分、本分”	/ 097
沉得越深 浮得越高	/ 099
独角兽、死亡谷、热血情怀	/ 100
筑梦静安创未来 撸起袖子一起干	/ 101
如何把创意变成生意	/ 101
如何把想法变成办法	/ 105
如何把才气变成财富	/ 110
煮一锅“腌 do 鲜” 品味“互联网+文创”	/ 114
咸肉说：一个“骑鲸客”的创业体会	/ 114
春笋说：一个女神的创业自白	/ 118
鲜肉说：一位从龙套逆袭到导演的筑梦者，如何支招创业？	/ 121



导师篇

高士点拨，完美避坑手册

摆渡人	/ 124
孤舟	/ 128

守住创业底线	/ 131
初创期资产管理划重点	/ 135
当我们谈论 VC 项目时我们谈论什么	/ 139
早期风投的套路	/ 144
不简单的商业计划书	/ 147



攻略篇

高人指路，创业自有大学问

创业 3·1·5 “右手法则”	/ 152
小微企业发展 未病先治	/ 155
找准定位，格物致知	/ 159
企业初创期的税务实务	/ 162

手拉手，创业你不是孤身一人



孵化园

37°C——破壳最合适的温度

JIEC：汇聚创新能量 服务创业企业	/ 171
P2：联合办公先驱者 智能办公践行者	/ 175
XNode：用国际化角度，专注服务创业者	/ 178
科技企业孵化器的发展之路	/ 183

外国友人

“歪果仁”也来静安创业啦

我和力德的冒险之旅	/ 187
健康智谷的绅士	/ 190
XNode 的 247tickets	/ 192



我们

如果我是你……

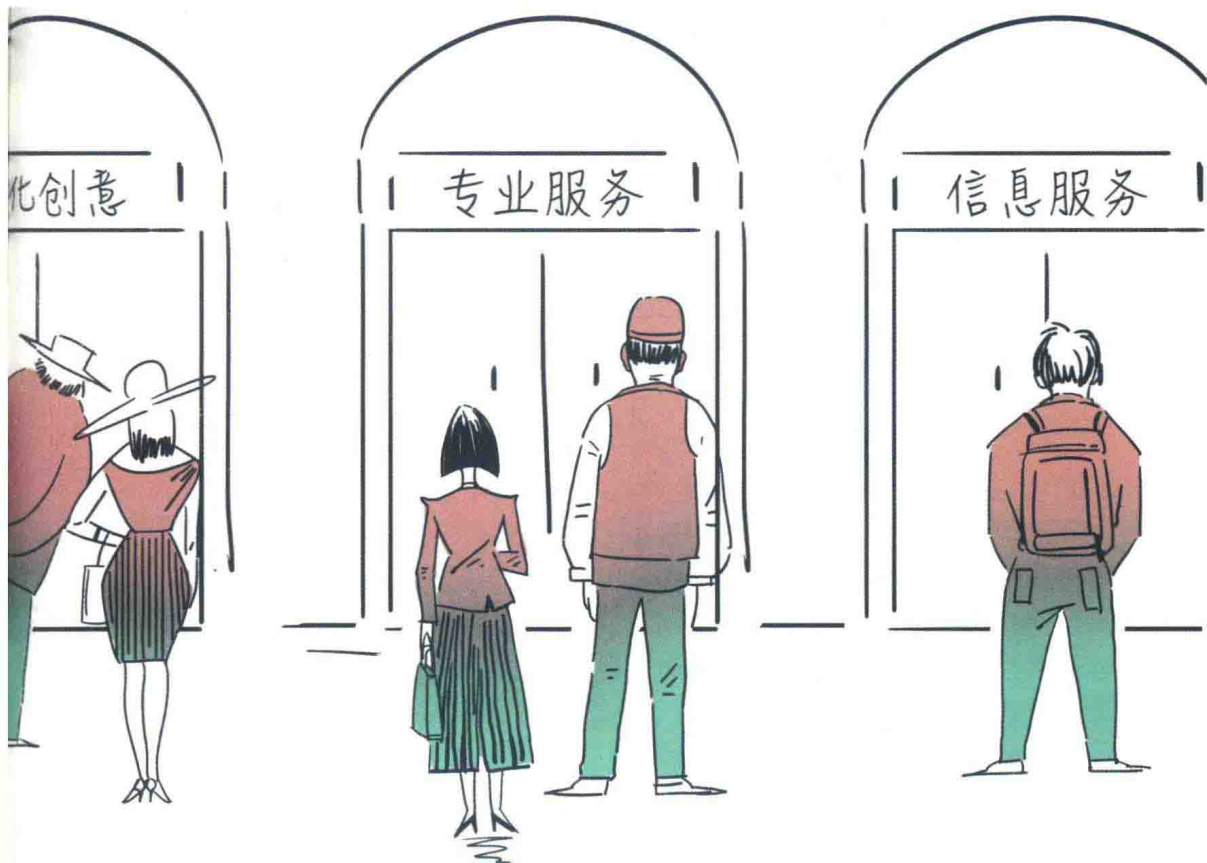
猜，我们是谁	/ 196
你来创，我来帮	/ 199
创业驿站给力计划	/ 201
勇毅笃行，创新致远	/ 204

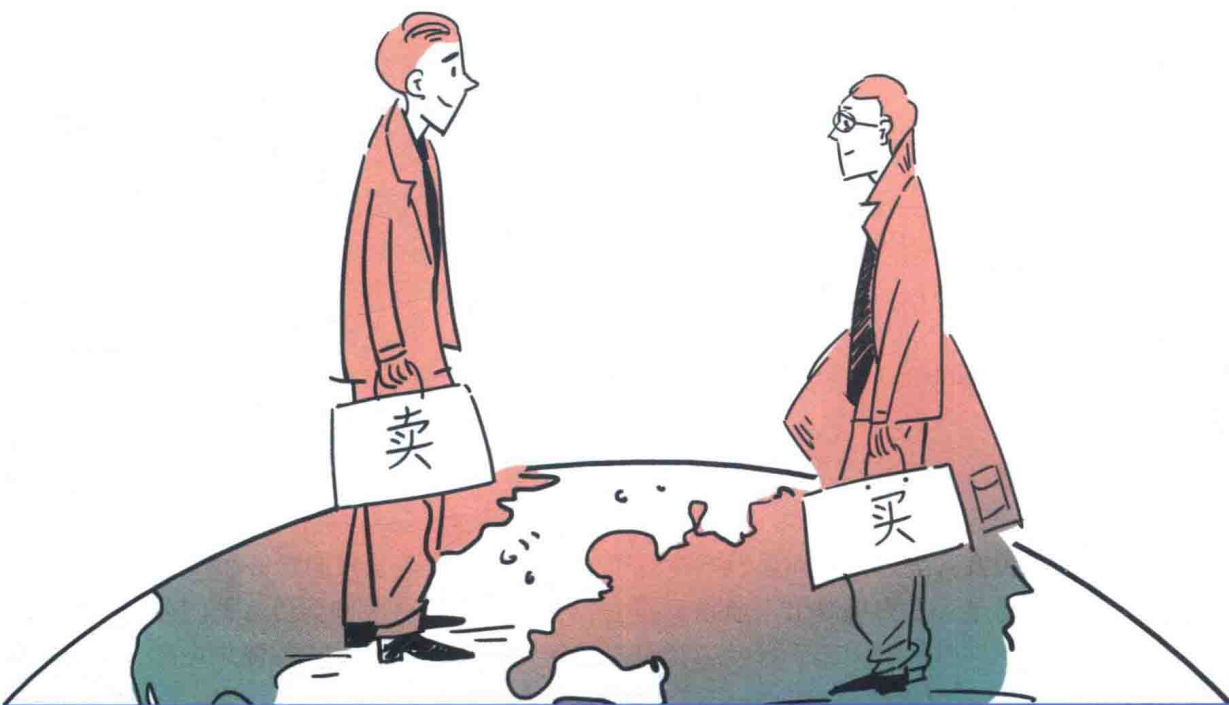


编后语

/ 207

一样的创业梦， 不一样的精彩





「商贸服务业」

「不是“买买买”那么简单」





灵信视觉“跨界” 玩出新花样

陈大明

上海灵信视觉科技股份有限公司

作者：陈大明

张静（上海大学研究生创业俱乐部）



创业人物：陈大明，上海灵信视觉科技有限公司董事长、总经理，上海市图像图形学会顾问。2006 年创业，2015 年 11 月登陆新三板市值超过 3 亿元。从灵信电子到灵信科技，再到灵信视觉、灵信数字、灵信体育、灵信物联，十载风雨变革，灵信的掌舵人陈大明从未停止其不断将企业发展壮大的不屈不挠的奋斗。

在中国，无论是人潮涌动的地铁站台、繁华时尚的商厦中心，还是高大通透的写字楼建筑，都会有处亮眼的色彩，它展现了一座城市的商业活力，充当了代言城市现代精神的载体，更被誉为新时代下城市的名片——LED 显示屏。随着图形、图像处理技术的普及，LED 显示屏应用愈加广泛，不但在室内外广告信息发布、交通引导方面发挥着重要作用，也逐渐渗透到体育、媒体、互联网等多个领域。

成立于 2005 年 10 月的上海灵信电子科技有限公司（现灵信视觉），就是这样一家以 LED 显示系统研发为主的企业。董事长兼总经理的陈大明，便是一手缔造了灵信视觉十年风雨传奇的创始人物。

初见这位在上海大学的优秀校友是 2016 年 7 月 22 日，在灵信视觉公司明亮的会议室里，陈大明从繁忙的工作中短暂抽身，接受了我们的采访。

初心的选择：创业者需要先付出

陈大明刚进入上海大学就读研究生时就萌发了创业这个念头，而 2006 年参加创业大赛，则在陈大明心中播下了第一颗创业的种子。

2005 年 10 月，刚刚起步的灵信电子科技有限公司，办公地点只是学校延长校区 G2 楼的一间宿舍，这是陈大明和他的创始团队最艰苦的时期，“真正走上创业这条不归路的时候，遇到的困难和挫折超出我的想象”。公司的起始资金为创始团队四个人一起费力拼凑的 30 万元，其中，最早投入的 15 万

元还是陈大明向父母借来的“结婚用款”。他承诺对这15万元的“借款”自负盈亏，虽然抱着满心疑虑，父母还是被儿子坚定的态度打动了，“我爸妈应该算是我的天使投资人”，陈大明笑着说。

十年前的创业环境相对较差，许多家长对创业理解得很片面。而如今，“大众创业，万众创新”，大部分人对创业持宽容态度。十年间人们对待创业的心态变更，也印证了创业环境的巨大变迁。

得到支持的陈大明无疑是幸运的，而能够获得身边人的信任和帮助，正是源自他一直以来秉持的态度——创业初期再穷再难也只用自己的资金，为的是贯彻创业者那份不屈不挠的坚韧意志。

“刚开始的态度是很重要的，创业一定要自己先付出。”陈大明特别强调。这也是他们对待创业这件事，发自内心做出的选择。

团队的力量：合适比优秀更重要

对合作伙伴的选择，陈大明有自己的理解。

灵信创始团队一共四人，严格意义上来讲，只有陈大明自己是学生创业。考虑到学生创业者的身份，和可能缺乏资金、经验、市场基础和心理适应力的实际情况，陈大明认为，要在短时间内能够完成产品开发工作，几个人必须互补。这也是陈大明选择团队合伙人的准则之一。

第二个准则是成员必须拥有优秀的个人品质，包括价值观念、时间观念、性格特征等。他表示，拥有优秀品质的伙伴，才能在人与人的持续性相处中通过考验，也会使企业长期发展的利益分配问题得到良性解决。

创始人必须“门当户对”是陈大明的第三个准则，他认为每个成员的学习经历、社会经历等背景不应有过大的悬殊，大家对未来抱有一致的认同感，才能走到一起共同努力。而合作伙伴的选择是一件“勉强不来”的事情，每一位成员不一定是最优秀的，但一定是最合适的。团队能力会在磨合之中逐渐增强，所以在灵信，“合适比优秀更重要”。

如今的灵信有着150多人的团队，有责任感、能力优秀的成员比例越来越高。其中有些成员都是陈大明熟悉的同学，他们角色转化迅速，并能够很快融入团队。其实，这也是陈大明对待团队的第四个准则：在不同的时间和状态下，需要用不同的方式进行成员选择。

品牌的策略：技术创业者的市场探索

陈大明坦言，作为技术出身的创业者大多拥有不擅长把握市场的弊病。



尤其在 LED 行业，显示驱动、图像控制、视频处理等市场体量可观。没有太多的竞争对手，公司起步期可以避免过多的打压，但因行业较窄也必须防止公司遭遇市场瓶颈和天花板效应。

十年来，团队一直在思考公司业务该何去何从，为此也尝试过大大小小的变革，尤其是 2013 年一度使公司陷入危机的渠道变革，令他尤其印象深刻。

此前灵信视觉以完成客户项目为公司主要业务，主要依赖合作者的口碑，这也导致公司一直缺乏自己完整的品牌与产品链。为突破这一限制，2013 年，灵信进入渠道扩张模式，通过在武汉、郑州等城市设立办事处的方式直接建立与经销商的渠道网络。长线作战必然伴随着高昂的成本，大笔费用投入市场营销，渠道铺设却效率有限，资金迅速流逝、团队陷入动荡，甚至有一位创始人想要离开……公司几乎在崩溃的边缘，谈及这段磨难，他将其形容为：“子弹快打完了，却发现敌人还没杀死。”

在最困难的时候，他也未曾忘记自己创业初的那份决心，“如果公司最后只剩下我一个人，我也要把最后一颗子弹打完”。带着坚定的意志，他和团队努力支撑，终于在 2014 年初迎来曙光，引入 A 轮风投解决了资金链断裂的燃眉之急。同时，公司改变策略寻求与大型渠道商的合作，将办事处的设立方式转变为与各城市经销商联合，开拓市场转变为管理经销商，在强化市场占有率的同时规范服务，为公司积攒了良好的品牌影响力。在磕磕碰碰探索市场的路上，灵信终于如愿一步步建立起自己的品牌。

目前，灵信拥有灵信物联、灵信体育、灵信数字三个子公司，看似着力不同的行业，其实拥有同一个发展目标——为市场做延伸。

2007 年底，灵信拿下了北京奥运 LED 线路指示牌项目。这个项目施工繁杂，但也因此，灵信在圈子里渐渐小有名气，市场道路越来越宽。在为许多大型体育场馆安装 LED 大屏幕时，陈大明发现，体育场馆缺乏比分系统、计时系统、裁判系统等视觉配套设施是一个普遍存在的问题，在我国鼓励体育事业建设的宏观环境中，这里竟是一块近乎空白的市场。看准此番机会，公司立刻开始跟进相关产品，并逐渐形成独立的专业团队，这也是“灵信体育”诞生的契机，它被陈大明视为未来可以借助风口顺势“逆袭”的重要布局。“灵信进入资本市场以后也需要有概念，而体育产业既是一个健康产业也是一个朝阳产业。”

在寻求品牌建设的同时，这群技术创业者也找到了牢牢抓住市场的方法。

海外的世界：放眼全球化经营

如果说灵信体育是 LED 配套产品的延伸，那么灵信数字则是 LED 概念