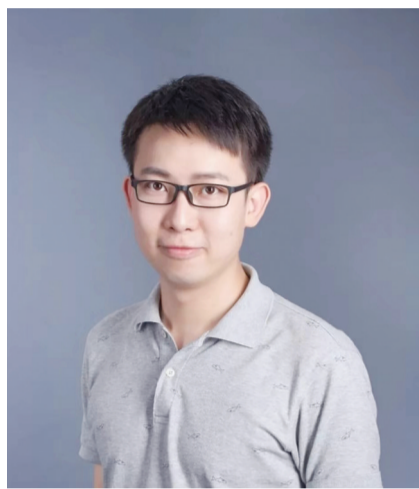


创业英雄

聚焦解决大数据时代新痛点

访上海和今信息科技有限公司联合创始人范向伟

▶ 本报记者 于大勇报道



创业之梦起航

“从最初的区域预选赛到决赛,再到获得第八届中国创新创业大赛互联网行业总决赛初创企业组二等奖,一路走来,在与优秀同行交流和同台竞技过程中,收获满满。其中,站在互联网行业总决赛的赛场上,心情十分忐忑,但也备感振奋,能与诸多优秀企业同台本身就是对我们发展的一种肯定。”上海和今信息科技有限公司联合创始人范向伟表示。

2011年从上海大学会计学专业毕业的范向伟进入一家大型跨国投资机构,在这里工作的一年多时间里,他接触了各种类型的投资项目,对新兴行业的兴趣越来越浓厚。

范向伟说,在从事了一年多的股票行业分析过程中,自己看到了移动互联网和大数据行业的巨大发展潜力。“短期来看,移动互联网和大数据会改变生活方式某些改变,但长期来看则是颠覆性的。”

为了在大数据时代能有更好的未来,范向伟决定先充实自己,他毅然辞职,经过一年时间苦读,考上了上海交通大学数学系统统计学专业——大数据的一个基础学科。在成功考取上海交大硕士研究生后,范向伟一方面学习专业知识,另一方面也在关注行业发展。他说:“由于学的是数学和统计方向,我发现技术发展虽然很快,但是却有一个很大痛点:工程师和科学家群

体很难把其所学的知识‘用起来’,很难转化为商业上可行的项目。于是,我就组织了数据分析师俱乐部,聚集各领域的专业人才,大家一起来交流,把大数据与真实业务结合在一起。在这一过程中,遇到了很多志同道合的朋友(包括上海和今信息科技有限公司的创始团队)。大家一致认为,应该建立一个网站,于是‘科赛网’应运而生。”而此时的范向伟刚刚开启硕士研究生二年级的学习和生活。

解决大数据时代新痛点

随着人工智能和大数据等技术的落地,数据化转型已是各大科技、金融公司亟需解决的问题。而早期的科赛网则是数据竞赛平台和数据人才社

区。“在社区上,我们会把企业的问题抛给专业人才,专业人才需要与他人组队合作,同时和其他团队竞争,最终才能得到企业、政府、学术机构的认可。而一旦得到认可,收获则不仅是鼓励和荣誉,还有‘真金白银’,用物质的激励去认可专业人才的创造。这样就构成了一个良性循环。”范向伟介绍,由于切中行业痛点,在创业当年他就拿到了天使投资。

然而,一个棘手的问题再次浮出水面——创业需要艰辛付出,学习需要努力刻苦,二者又该如何做好平衡与取舍?“拿到天使投资之后,在接下来的半年创业过程中,我与创业团队都清晰意识到:学习与创业无法做到兼顾,必须有所取舍。一番权衡之后,我们选择了休学去创业。这个选择虽然非常痛苦,但换个角度看,创业又何尝不是另一种形式的‘学习’?”范向伟说。

短短数年时间,上海和今信息科技有限公司旗下的和鲸科技拥有了和鲸社区与数据科学平台 Kescilab 两大板块,和鲸社区就像一家企业的“云端实验室”。“随着人工智能和大数据等技术的落地,数据化转型已是各大企业面临的问题。但一家企业要做数据化改造,常常需要耗费上百万的成本,更不用说招揽到本就稀缺的数据科学人才。”范向伟介绍,在和鲸社区上,企业可以付出相对可控的成本,建立自己的数据科学任务并发布悬赏奖金,全网聚集的数据科学爱好者可以自由申请参加。“通过这样的方式把企业和

人才进行链接,让数据创新的需求和供应之间发生‘化学反应’。”

创业初心不移

对于在攻读硕士研究生阶段开始创业的经历,范向伟直言“非常不容易”,并且要有足够的承压能力和坚定不移的决心。

“创业过程中,拥有充足的流动资金非常重要,但这并不是排在首位的问题。只要有好的创业项目或是技术,在资本市场上进行融资的难度并不大。在我看来,最重要的是保持对事业的执着。能否承担更大责任、承受更大压力,去做一件自己认为有意义的事情,这才是最重要的。”范向伟说。

“企业和消费者都希望创新:企业想通过创新研发新产品和拓展新服务来占领更大的市场,消费者希望通过创新产生的新产品和新服务来满足自身新的消费需求。当前,很多创新都源自创业者,然而,创业企业和创业团队在发展过程中,会受到种种因素‘干扰’,也很可能会偏离原定发展轨道。”范向伟表示,创业团队要有自己的核心价值,这也是创业的初心,也是发展的长远规划,是鼓舞创业者一路坚持下来的“信心之源”。“创业是一件风险很高的事情,充满了不确定性。对于发展过程中的‘变’或‘不变’,应该审时度势,仔细斟酌,但是创业的初心不能变。”

草根创业

“90后”新疆小伙:一颗红枣的梦

▶ 本报记者 刘琴报道



“6年时间,相隔4116公里,我用一颗红枣,打开了从新疆和田到江西南昌的梦想之路。”生于1993年的南昌阿布瑞科技发展有限公司董事长、“骆驼教授”品牌创始人米拉迪力·麦提阿伍拉在接受记者采访时说,“我的第一故乡新疆和田以盛产红枣而闻名,第二故乡南昌以红色革命为傲,这是我深爱的两个地方。”

“我为新疆红枣打CALL”

米拉迪力是土生土长的新疆和田小伙儿,那里是一个盛产红枣的地方。在上初中时,他在历史课本上第一次看到了南昌起义。“在我心里,江西南昌是一座充满热血,让人敬佩的英雄城市。从那时起,我就对南昌产生了一种情怀,也坚定了要来江西读大学的想法。”米拉迪力说。

“大学生活的开始,就是梦想的开始。”2014年,米拉迪力考上了江西科技学院,坐了40多个小时的火车,如愿来到了南昌。他从新疆带来了许多特产,那时候,米拉迪力就产生了一个想法:要把家乡的特产和田大枣介绍出去。

“新疆和田的红枣个头大、香甜营养高,但乡亲们都不懂网络,也不太懂销售。”米拉迪力说,有一天,他在枣林里看到孩子们一边玩耍,一边帮着父母在挑选红枣,“一个孩子告诉我的梦想是希望爸爸早点把红枣卖完,然后就可以给他买一个新书包了。看到那些画面,听到小朋友的梦想以后,作为新时代的青年,我觉得我有责任为他们、为家乡做一些事情。”2015年3月,在学校的支持下,还在读大学一年级的米拉迪力与南昌的创业小伙伴一起注册成立了阿布瑞科技发展有限公司;同年4月,米拉迪力又组建了创业团队“新丝路创客骆驼”,他决定在南昌走出一条红枣路。

让家乡的枣“红”遍全国

公司成立不久,米拉迪力由于连续多日为红枣销售奔波劳累,突发急性胰腺炎,在办公室晕倒后被送到医院住院治疗。为了尽快帮助枣农卖出红枣,米拉迪力不顾医生和家人反对,提前出院。“这次生病让我觉得生命真的太脆弱了,要让自己活得更更有价值才行。”米拉迪力说,出院后,他在网上发起了一个话题叫“中国红·和田枣”,通过互联网,当时他靠着一股子钻研劲儿,几乎零成本构建了一个遍布全国的微商团队,联合了全国40多个城市的150多个创业团队,6000多名新疆籍大学生,一起销售新疆和田红枣。

这次活动,让家乡的枣很快“红”遍了全国。“活动得到了全国各地网友的支持,我们累计帮助700多家农户卖出超过7万公斤新疆特产。”米拉迪力说,这次活动也让他认识到,新疆最好的名片是全国各地的新疆籍大学生。于是,在各方支持下,米拉迪力倡议成立了“新疆丝路创客网络联盟”,旨在给全国新疆籍的大学生搭建一个创业创新的平台。

谈及组织这项活动的初衷,米拉迪力说:“作为一个和田人,我有义务让全国、全世界的人都知道和田枣,让和田枣飞向全国。红枣是家乡梦,这颗来自新疆的‘枣’也在我的第二故乡南昌实现了我们最初的梦想。”

红枣的梦一直在路上

2016年12月28日,米拉迪力难掩激动,在鲜艳的党旗下,加入了中国共产党。“这是我人生的一件大事,也是我大学期间最有意义的事。”米拉迪力说,大学毕业后,他选择留校担任少数民族专职辅导员,从事新疆大学生的思想政治工作和创新创业辅导工作。“在南昌发展一段时间后,我打算再回到新疆。但是,无论身在何处,作为沟通新疆和内地桥梁的角色永远不会变。”米拉迪力说。

在学校,米拉迪力传递着民族团结正能量,学校外,他的红枣事业也红红火火。但创业的过程并非一帆风顺,突发的新冠肺炎疫情,让他经历了创业以来最大的一次困难。

“2019年11月,新疆红枣、核桃、葡萄干等农产品纷纷上市,12月至次年3月基本上是坚果市场的销售旺季,根据年前初步订单,以及年底我们直播带货出现的爆单等情况推测,我们进行了大量的囤货,计划2020年初春节后全方位开展营销。甚至,为了大量囤货,进行了企业贷款。”米拉迪力说,疫情暴发后,各大企业基本上停工停产,他们团队成员也都是居家隔离,年前签好的企业线下订单无法正常配送,线上预售订单也都纷纷退单。“复工复产后,新疆农产品虽然正常运营,但坚果市场已经错过了销售黄金期,春节前大量囤货造成的损失无法在短期内补救。”

今年5月份,米拉迪力将公司地点搬迁到南昌高新区大学科技园。面对疫情的影响,他选择迎难而上,计划开设线下体验店,通过“线上+线下”的经营模式,为红枣打开新的销路。“我的梦想是将和田红枣打造成为‘新疆特产第一品牌’,虽然现在遇到了很大困难,但我会带着这颗红枣的‘梦’继续坚定走下去。”米拉迪力说。

一支“小画笔”绘就脱贫致富路

▶ 本报记者 刘琴报道



有放弃自己的创业梦想。

打造“手绘小镇”绘就乡村脱贫路

“与旅游景区的精致相比,写生基地更加追求原生态,无需大量投资、过分雕琢。”冯亚珂说,门前的浅水河流被碎石包围,与远处的山峦交相辉映,“春有绿叶,夏有红花,秋赏红叶,冬雪绵山”,每个场景都是一幅浑然天成的画作。

开启创业的第一步,冯亚珂从亲戚朋友处筹措120多万元,拆掉了自家的旧房,建起了家庭宾馆。从宾馆结构设计到内部装修,冯亚珂凡事都亲自上手。2016年8月,一栋别致的四层小楼拔地而起,成为全村最气派的建筑。随后,一个个写生团队纷至沓来,一床难求,短短两个月时间,宾馆累计接待了

1500人。

而后,三合村在业界声名鹊起,数十家高校、画室慕名而来,建立写生基地。初次创业的成功增强了冯亚珂的信心,也为村里脱贫攻坚打开了新路子。2017年开春,当地政府专门成立了建设指挥部,打造伏牛山写生基地,并搭建了文化广场、路标路牌等基础设施。

一年间,三合村家庭宾馆从1家增至20多家,还建设了写生亭、展示墙,修复了老井、旧宅、豆腐坊等景观,“手绘小镇”的美丽画卷徐徐铺开。以写生基地为依托,“手绘小镇”的发展也直接带动了群众就业,催生了一批山村新业态,三合村搞起了旅游、农产品直销等特色产业,走上了红红火火的脱贫之路。2018年底,全村贫困户全部实现脱贫。

红火起来的“写生经济”,让乡亲们认准了这个年轻人。2018年5月,在三和村两委换届中,冯亚珂高票当选村党支部书记,成为村干部队伍中最年轻的面孔。

一支小画笔带动全村人富起来

从2016年创办“手绘小镇”至今,每当山花烂漫亦或是秋高气爽的日子,三合村都会迎来一群“写生大军”。“以前村里总感觉缺乏生机,如今感受最深的是村民们更有精气神儿了,日子也更有奔头、更有盼头了。”冯亚珂说,如今村民的思想发生了很大转变,他们也通

过自己的双手实现了致富梦。

据冯亚珂介绍,今年56岁的张嵩现因少年时的一次意外失去了右腿,但身体的残缺并没有让他丧失生活的信心。在政策的扶持下,张嵩现开始试着养蜂,三合村的“车水马龙”,也让张嵩现的蜂蜜打开了销路,来他家或者在网络上找他买蜂蜜的人越来越多。2017年,张嵩现成功脱贫,他准备带领更多贫困户和残疾人共同致富奔小康。

冯亚珂说,“手绘小镇”也带动了村里很多年轻人回乡创业,他们开起了家庭宾馆,做起了小生意,如今在三合村,处处一派生机、红红火火的景象,还带动了周边5个村也发展起了民宿旅游。“近几年,我们每年都接待近5万人次的游客。不过现在处于疫情防控期,前来旅游写生的人少了很多。”冯亚珂说,他每天都在思考,手绘小镇要怎么可持续地发展下去,这种忧患意识、创新思维始终指引着他要带领全村人一起富起来。

“未来,我希望‘手绘小镇’能成为一个品牌,通过可复制可推广的模式,带动更多的乡村走上脱贫致富路。”冯亚珂说,返乡创业的经历也让他收获了很多,感受到人才对乡村振兴的带动作用,“扶贫先扶智,希望有更多的年轻人回到家乡创业,带动乡村振兴。”

创业小贴士

创业者需具备哪些素质?

- **创业欲望** 一个真正的创业者一定是创业欲望强烈、目标明确的实践者。创业欲望能够调动创业者的全部精力,能够让你高度集中的投入自己热爱的事情上。
- **冒险精神** 创业的路途是无人知晓的,不知道你以后是成功还是失败,你需要一颗勇于冒险的心。需要创业者具备一定的心理承受能力,遇到困难时,不能马上放弃,应坚持自己的追求。
- **要有胆识和眼光** 创业者要有勇有谋,能够区分

- 哪些是有前景的创业项目,要敢于做别人不敢做的决定。
- **要有自信心** 创业者只有相信自己,才能在创业实践中披荆斩棘,克服重重困难。
- **要有意志力** 拥有意志力可以令创业者忍受孤独,在艰难困苦面前变得越来韧性。
- **全面的创业能力素质** 创业能力是一种特殊的能力,这种特殊能力往往影响创业活动的效率和创业的成功。创业能力包括决策能力、经营管理能力、专业技术能力与交往协调能力。