

移動互聯網進入最好時代 創業者樂觀對待泡沫

【新浪科技訊】移動互聯網正在全球掀起新一輪的熱潮，高速增長的中國市場毫無疑問成為矚目焦點，在64億元規模的市場吸引了無數創業者、巨頭前來掘金，在興奮、熱錢、估值等詞語的背後，也存在泡沫和質疑。

最好的時代
近日在北京舉行的全球移動互聯網大會，吸引了2000余人的參會人數，這裡面一半是來自海外的嘉賓，而門票價更是據說炒到了一萬元左右。如此熱鬧的原因只有一個——中國移動互聯網市場發展的巨大潛力。

中國互聯網協會副理事長黃澄清在會議上公佈了一組數據：截止到2010年底，中國手機網民規模達到3.03億，占網民總數的66.2%，較2009年底增加了6930萬人。截止到2011年第一季度，中國移動互聯網市場規模達64.4億元人民幣，同比增長43.4%，環比增長23%。

事實上在過去一年裡，互聯網巨頭們加大對移動互聯網的投入，創新的移動互聯網公司層出不窮，新的應用也精彩紛呈。這是一大個的環境，因為這個現象不僅僅發生在中國，而且發生在世界上各個地方。

哪個市場的“潛力”和“機會”更大？看看海外參會嘉賓的表情即可。日本社交巨頭GREE、DeNA早就開始布局中國市場，他們不會錯過每一次大型的移動互聯網大會。而植物大戰僵屍、憤怒的小鳥開發商則在中國有更大的野心，比如“成為中國最領先的娛樂品牌之一”。

接下來的競爭激烈會有多激烈？不難想像，但抵擋不住創業者的熱情。做遊戲的、社交的、媒體的、廣告的……可以看見傳統互聯網企業的身影，也能看到許多創新的公司，在尚未有太大的品牌在移動互聯網形成的情況下，誰都會有機會。

“現在是移動互聯網創業最

好的時代，也是移動互聯網大發展的時代。”投資了小米科技、UCweb的天使投資人雷軍如此評價。

泡沫的存在
高漲的情緒、大量的投資、蜂擁的創業者，這一幕並不是第一次出現。互聯網的2000年第一次泡沫，也曾呈現出這些表象：比如對一個變革性產業的期待、比如還未盈利就獲得高估值甚至上市的認可，難道新一輪的泡沫再次降臨？

與10年前兩個本質的差別是：第一，互聯網從業者們經歷了10余年的磨練，經歷了各種模式的興起衰敗，無論在資金方面還是運營方面，已經更加沉穩。第二，相比10年前互聯網與大眾生活的距離，移動互聯網已經天然存在於每個人的生活中。

於是這個命題變成，泡沫肯定是有，只是有多大。

“當水在流動的時候就會有泡沫，但是這個泡沫到底對產業有多大影響？”3G門戶總裁張向東說，“移動互聯網的價值正在市場裡呈現，資本的進入正是對價值的衡量，當我們把時間拉長看這個事情的時候，就會看到泡沫對從業者來講並不那麼重要。”

手機大頭CEO王秦岱則認為，移動互聯網所經歷的只是輕微階段性過熱，而這並非是壞事。

“移動互聯網的想像空間超過了其他所有的，從大家擁有手機的數量、使用手機的頻次、以及低成本帶來的最大擴散力，會讓人感覺這個行業有無限的想像空間和發展機會。”王秦岱說。

大眾點評網資深副總裁龍偉指出，互聯網正在逐漸褪去燒錢的概念，而跟人們的生活更貼近。

“比如新浪微博大家每天都在看，每天都在用。比如大眾點評網在移動端方面提供吃喝玩樂，我不覺這是越來越泡沫化，而已經成為人們生活不可分割的一部分。”

作者：崔西

中國最大的精準微博營銷平台

擬海外IPO

我就要推網(591tui.com)獲得中國私募基金控股集團一億美元投資條款

【本報訊】中國國內最大的精準微博營銷平台，我就要推網(591tui.com)獲得中國私募基金控股集團的一億美元投資條款，第一筆資金已經到位。

591推網CEO莫潤剛表示，此次獲得中國私募基金控股集團的第一筆投資，將重點用在公司發展戰略上，如業務擴張、品牌傳播、新產品研發以及團隊建設等方面。此外，他還表示，公司也有全球擴張計劃，醞釀3年內在納斯達克上市。

我就要推網(591tui.com)CEO莫潤剛表示，公司將拿出1億人民幣，饋贈給廣告商客戶，只要廣告商購買1萬元廣告費，就可以獲得贈送1萬元廣告費，多少不限，直到1億贈送完為止。他表示，在我就要推網(591tui.com)上做廣告的成本是在傳統搜索引擎上的10%左右，但是廣告效果更精準，因為社交網絡大大提高了傳播的效率。通過“我就要推網(591tui.com)”，可以把廣告精準地直接投放到中國的社交網絡，各個微博上；通過這個系統能把廣告內容迅速傳遍整個微博網絡。

莫潤剛還表示，我就要推網(591tui.com)的推出，將大大提高推客參與的熱情，增加微博的粘接力。誰和我們合作，誰就可以獲得微博市場的領先地位，目前我們先支持新浪微博。因為我就要推網(591tui.com)讓人人可以參與分



提升他們公司的日常辦公。

隨著Dropbox、Airbnb等優秀創業公司的出現，YC的“孵化器”模式引來諸多仿效。有人去年年初做過統計，在YC當時投資的140多家公司中，82家尚活躍，其中24家獲得新一輪風險投資，另有14家被並購，徹底失敗的有33家。對於天使投資來說，這已算一個不錯的成績。

硅谷知名“超級天使”、曾經投資過Google、PayPal和Twitter等公司的Ron Conway就很相信YC的眼光。他投資過20家從YC畢業的公司，他自己的基金SV Angels和俄羅斯富翁Yuri Milner剛在今年1月份宣佈，將為所有YC創業項目提供15萬美元的可

錢。廣告商的一半投入將無償分給推客。我就要推網(591tui.com)使得人人成為媒體，人人可以分錢。

他表示，蜜蜂是公司的形象大使，也代表公司文化——誠信、勤奮、公開、民主、透明。一只蜜蜂沒有智慧，很多蜜蜂在一起，就有群體智慧。蜜蜂很勤勞，蜜蜂最願意分享。歡迎更多推客加入，成為互聯網上分享“蜜糖”的小蜜蜂。

我就要推網(591tui.com)誕生於哈佛大學，和微軟、臉書的發源地一致。莫潤剛在哈佛大學讀書的時候，創立了我就要推網(591tui.com)。公司有全球化的團隊，有非常強的技術開發能力。莫潤剛在美國軟件公司工作過多年，也在中國互聯網絡信息中心(CNNIC)擔任過高管職務，並曾任職中國互聯網



絡信息中心(CNNIC)的國際研究員。

中國私募基金控股集團共同董事長徐明(一藩)表示，我們已經進入第二次Internet革命時期，即社交網絡時代。社交網絡使得社會更開放和透明，大大降低了交易成本。更重要的是社交網絡將史無前例地改變商業模式。就是人人分享模式。傳統的搜索引擎將逐漸消失。未來將有一系列網站建立在微博上。微博讓人人成為媒體，成為廣播站。讓每個人成為更有影響力的人，影響其粉絲的觀點和消費習慣，讓好的更好，加速了優勝劣汰的過程。通過我就要推網(591tui.com)，每個人可以把其關係網絡變成現金，人人可以掙錢。我就要推網(591tui.com)將成為一個共享、共有、共治的開放平台，這就是第二次Internet革命的商業模式。徐明表示，第二次Internet革命剛剛開始，社交網絡是其基金重點投資領域。

591推網CEO莫潤剛表示，我就要推網(591tui.com)隸屬於美國註冊的“微博控股集團”公司，公司已獲得獨立專利知識產權，並聘用了美國必百瑞律師事務所(Pillsbury Winthrop Shaw Pittman LLP)代表公司，處理未來可能知識產權侵權的問題。

Facebook 投資人：為什麼輟學創業比較酷？

Facebook的億萬富翁Peter Thiel在知名的加州大學伯克利分校推介了他的Thiel Fellowship項目，該項目資金贊助了20位20歲以下的年輕人停止學業去追求創業。同時，他還談到了Facebook。他提出了以下兩個有趣的觀點：

1. 他不反對上大學，並且還會讀大學，但他認為人們對此考慮的不夠。這並不意味著上大學是錯誤的，它的意思的每個人都必須上大學是錯誤的。此外，他認為，高校債務負擔沉重是可怕的。
2. Facebook的成功不是偶然。

關於未來計劃的重要性，他列舉了Facebook的一個例子。他說，當Yahoo在2006年提出以十億美元收購Facebook時，該公司只有3000萬的收益，並沒有利潤，並且在美國和少數幾個國家中只有500萬的用戶，並且大部分用戶正在上大學。如果Facebook對未來沒有一個大的計劃，他們可能已經將其出售。正是長遠的目標讓Facebook生存了下來。

這又是一出鬧劇？恐怕Peter Thiel是嚴肅的。看看他的簡歷就知道了。他出生於1964年，於1996年創辦了Thiel資產管理公

司(Thiel Capital Management)，並在2002年更名為Clarium Capital Management。目前該公司管理總值超過50億美元的資產。Thiel曾在1998年聯合創辦了PayPal，並在2002年以15億美元出售給eBay。2005年，投資5000萬美元創辦Founders Fund風險投資公司，致力於扶植Web 2.0公司，曾在2004年為Facebook創始人提供了50萬美元的啟動資金，從而才有了今天Facebook這個史無前例的巨人的輝煌。

編譯：shier 源自：Tech2IPO

創業先知 Paul Graham (下)

他所創立的創業孵化器Y Combinator，是過去五年來針對初創企業發生的最好的事情，且正蔚然成風。

換股債券。

類似YC的機構，現在四處開花。在美國，大約已有100家大大小小的“孵化器”。在中國，像泰山天使和創新工場這樣的“孵化器”，才剛開始為人所知。Paul的中國同行面臨的考驗顯然嚴峻得多：天使投資人還不多，風投大多不敢投資太早期的企業，大公司不怎麼願意花錢收購。

但對張亮來說，YC是一個“鼓舞人心的同行”。他所在的創新工場採用了與YC近似的橙色作為主色調，參考YC的經驗，這家公司也提供為期3個月的孵化培訓“助跑計劃”(Jump-Start Program)。

與YC相比，創新工場的作風更加“保姆式”：Paul強調創業者個人綜合素質，創新工場更看中那些“把技術變成產品的人”；YC的學員更獨立，分散在各處辦公，創新工場則要求自己投資的團隊搬入工場；YC在培訓期結束後就結束合作，創新工場則會繼續和有興趣的外部投資者一起進行後續投資。在2004年，Paul Graham寫道，“一個非常能幹的人待在大公司

裡，可能對他本人是一件很糟的事情，因為他的表現被其他不能幹的人拖累。”如果你想變得富有，“最有把握的方法，莫過於創立或者加入一家創業公司”。如此這般，先知式地，Paul一面描繪出創業令人激動的圖景，一面對年輕創業者施以明智的指導，鼓舞著有想法的創業者們積極干起來。而他們第一個考慮投奔的，可能就是Y Combinator的懷抱。

這是YC對初創企業的問題精選，從中可以窺得Paul Graham的投資邏輯。你是初創企業的創業者嗎？不妨把你的回答郵給Y Combinator，看能否得到Paul和YC的垂青。

- 你們公司將要做些什麼？
- 請告訴我們你印象最深刻的一兩件事，除了你們創立了這家企業這件事兒。
- 創始人之間已經認識多久了？你們是怎麼碰上的？
- 你為什麼要在這個創意上死磕？你怎麼知道人們需要你正在搞的玩意兒？
- (就你的產品與服務而言)

人們的替代品是什麼？

- 誰是你的競爭對手？誰將成為你的競爭對手？你最害怕誰？
 - 你怎麼掙錢？你能掙多少？(我們知道你不可能準確地知道，但是給我們你最好的估計。)你怎樣獲取用戶？如果你的想法是一個雞生蛋還是蛋生雞的問題，也就是說如果沒有大量用戶(比如賣場、約會網站、廣告網絡等)就不會有吸引力，你如何克服這個挑戰？
 - 如果你還沒有成立公司，請列舉你將給每個創始人的公司比例，以及你計劃給予股權的其他人名單(這個問題對你和我們來說是一樣重要的)。
 - 如果我們投資你，哪一位創始人將承諾下一年全身心地投入到這個項目(不去進修，也沒有其他工作安排)？那些不能全身心投入的創始人有什麼理由？他們承諾投入的程度是怎樣的？
 - 請告訴我們一些你們發現的、令人驚訝或者有趣的事情。(答案不需要與你的項目聯繫在一起)。
- 源自：《中國企業家》

YC只為創業者提供“種子資金”，讓VC和大公司來“接大盤子”。當然，這得益於在美國“總有人來接盤子”，在中國，創業者面臨的投資難題則複雜得多。

創始人是一切的一切 Paul Graham不止一次宣稱，投資創意不如投資創始人。

不久前，知名業界網站Techcrunch刊登了一名YC學員Justin Kan撰寫的“歷史記”。Justin五味雜陳地回憶道，當他和同伴Emmett提出的在線視頻創意，如何不受硅谷知名風投Morris待見，卻成功拿著一張5萬美元的支票走出了Paul的家門。儘管Morris冷嘲熱諷，“為了看你能失敗成什麼樣，我願意投錢”，他們還是獲得了YC的投資。

Paul後來在《我們想從創業者身上尋找的素質》一文中，特別對Justin和Emmett之間的友誼表示了贊賞。而那個當初被“瞧不起”的創意，就是如今每月擁有超過3000萬用戶訪問量的視頻直播平台Justin.tv。

正確的建議比金錢更重要 去年8月從YC暑期班畢業的36個項目裡，有30個得到了風險投資，好

幾個甚至在百萬美元以上。與此同時，申請加入YC訓練營的創業者也越來越多。作為“孵化器”，YC對於創業者最有價值的，也許不是介紹他們與投資人認識，而是讓他們迅速被投資人看上一YC的做法就是為他們提供正確的建議。

為了吸引投資，縮短創業過程顯得至關重要。“很多創業者有不錯的本能去做一些產品，但把一個有閃光點的產品變成大量用戶(能夠)使用的服務，需要更有經驗的人的幫助”。創新工場資深投資經理張亮認為，這是YC模式最大的價值之一。

幾年發展下來，YC對初創企業的投資已形成固定的模型。其網站披露如下：“一年兩次，我們在大量的初創企業(當前43個)投資一小部分的金額(平均1.8萬美元)。這些創業公司搬到硅谷才3個月，在這段時間裡，我們集中精力去工作，從而使公司以最好的形式和定位展現投資者面前。每一次循環都會在Demo Day達到頂點，這時創業公司會出現在大量的投資者面前。但是YC並不是在Demo Day結束投資活動。我們和YC校友網絡繼續幫助創業者來維持和

豐運巴士賭城特快 Las Vegas Express
天天出發 迅速便捷
賭城(Las Vegas)賭城特快巴士
天天出發，沿途停靠
中國城、聖蓋博、萊市、羅蘭崗，
讓您的旅遊最迅速方便。

皇朝客運公司 Santa Ana: 714-839-3500
San Jose: 408-729-7885
Toll Free: 1-888-834-9336
Email: info@lowfarebus.com 網站: http://www.lowfarebus.com