

“顶级大咖”云集 为衡企发展把脉问诊

——衡阳市企业发展“船山论坛”(第十期)举行

■文/本报记者 罗文鹏 许珂 图/本报记者 王翟 张张伟

5月30日下午,衡阳市企业发展“船山论坛”(第十期)在东洲岛船山书院举行。来自腾讯、国动集团、德拓信息、庆芮资本、爱迪实验室的国内“顶级大咖”齐聚船山书院,带来最前沿的行业资讯,提出最实用的投融资建议,直击发展中痛点、难点“对症下药”,为衡阳企业打通“任督二脉”、插上腾飞的“翅膀”。



衡阳晟达信息技术有限公司
董事长 肖 新

路演企业

衡阳晟达信息技术有限公司

该公司是一家专注“智慧校园”投资及运营的高新技术企业。目前,公司对外投资及运营了湖南科技学院、湖南工学院、衡阳师范学院等 17 所学校“智慧校园”项目,旗下拥有“中新智校”APP、“中晟智校”APP 校园平台,通过平台向师生提供洗澡、就餐、购物、饮水等校园消费服务。公司拟开拓学生行为分析管理系统、可视化巡课督导管理系统等“智慧校园”业务,向广大师生提供一站式云享智能服务,打造智慧校园生态系统。



导师支招

王新辉:你现在做的是一个非常“时髦”的产业——共享经济,这是互联网最核心部分之一。未来,企业如何借助自身的强项拓展更多的产品?怎样找到更多的应用场景,进一步扩大市场?我建议,可以创新思路,为园区的公寓、公租房提供智能服务。

黄海清:第一个建议就是在商业计划书报告的时候,加强逻辑性。首先可以讲市场前景。然后,再表明市场前景有哪些?公司的核心竞争力是什么?产品的独特价值在哪?技术有没有不可复制性?企业和竞争对手相比,优劣势是什么?第三要展示企业的团队,因为投资人最看中的是团队,核心团队的能力、特点要多一些描述。最后,要讲清楚融资的目标,要融资多少钱,融资的

钱是干什么?

第二个建议是聚焦战略定位做大做强。目前,企业在做的是“智慧校园”,这一块的市场非常大。那么企业就应该带着使命感、责任感去花心思做好、吃透这一块,暂时不要考虑去做养老院的医疗业务。如果什么都做,可能会分散企业的精力。

第三个建议是在人才技术和市场布局上,要结合自身实际,多做系统的、完善的思考。

李洪明:对于企业而言,参加路演有三个目的,寻求地方政府的支持、资金支持、行业的认可。

作为投资人,我们需要通过路演这种方式来看看这个企业能不能让我赚钱,这是最现实的。对企业来

讲,类似的路演以后会很多的,需要在这方面准备得更加充分一点,才能更加得到投资方的认可。

胡冬:我觉得,你的企业在衡阳本土教育行业已有相当大的渠道优势,或者是关系模式。现在企业要做的是团队更新和迭代。我建议你将业务进行分类成立子公司,每个子公司聘请一个 CEO,逐渐释放股权和期权。同时,作为地方教育信息化的“龙头”企业,应该多向全国“老大型”企业学习,他们会帮你梳理标准,解决技术上的劣势等;要结交更多的合作伙伴,对接更多的供应链,包括移动互联网、BAT 体系、互联网能力。

另外,我建议找一家有经验的财务机构将路演 PPT 改一改,形成一个比较好的战略框架。



湖南皖湘科技有限公司
总经理 易志远

路演企业

湖南皖湘科技有限公司

该公司是一家国家级高新技术企业,具有国家高新技术企业认证、双软企业认证、安全技术防范行业一级资质、电子与智能化工程专业承包二级资质、软件能力 CMMI3 级资质、ITSS 运行维护三级资质、信息安全风险评估和安全运维资质等,拥有软件著作权 40 项,自主研发软件产品 17 项。



导师支招

张舒翔:企业若想走向资本市场,必须要有核心竞争力和核心产品,这主要体现在技术创新和商业模式创新两方面。技术创新主要是从产品研发上找出路,而商业模式创新则主要在营销服务上动脑筋。两者如果能高度融合,企业将获得更大的创新力度与更多的商业机遇。

王新辉:对于企业来说,数据管理尤为重要。我认为,数据管理要遵循“三权分置”这一原则。何为三权分置?即形成所有权、管理权、经营权三权分置。其中,数据的所有权属政府,数据的管理权由政府委托运营商执行,经营权要归企业所有。可以说,“三权分置”下,所有权、管理权和经营权既存在整体效用,又有各自功能。而数据作为企业发展的一个要素,它未来怎么开发?企业应该要有一套相应的办法。

黄海清:作为企业的掌门人,首先考虑的应该是企业的战略定位。所以我给企业的第一个建议是借助强大外力,投入腾讯公司的“怀抱”。第二个建议是转型升级,企业应该往应用软件开发及服务商转型。你刚才才讲的做大数据这一块要慎重,为什么?因为研发数据需要大量的资金和时间,这块很多企业已经做得比较成熟。但是应用软件开发这一块,腾讯公司很少做,我们企业也不会做。而且,我们可以和你一起合作。

另外,衡阳是一个工业大市、农业大市。建议企业将“智慧农业”“智慧工业”作为一个标准案例去推广,在全国形成标杆。

徐铭:企业首先应该找准定位,凭借本地化服务这一优势快速整合资源。可以做企业微信的二次开发商,去搭建更多的平台、开拓更多的市场,这块很多

的产品是有待开发的。通过做一些应用场景,让产品能够很快地适应衡阳之外的区域,然后利用这个平台快速地“复制”,走向周边省份,这可能是一条不错的发展路径。

李洪明:就像富士康投入苹果公司“怀抱”、成为它的代工厂一样,你带领企业投入腾讯公司的“怀抱”将是一个明智的选择。在国内业界,腾讯是数一数二的大公司、大平台,它能带领你的企业往更好的方向发展。跟着腾讯走,你可能赚的钱比上市公司还要多。

胡冬:我只有一个建议,就是扩展企业的已有业务,比如实际共享、区块链服务等。目前,企业具有转型的动力。我们应该乘势而上,借助腾讯公司这个强大的外力,打通企业发展的“任督二脉”,提升自己的内功修为,实现企业的成功。



华南麟睿科技(衡阳)有限公司
董事长 刘彦麟

路演企业

华南麟睿科技(衡阳)有限公司

公司创立于 2019 年,是一家从事应用软件开发、大数据、系统集成等业务的创客公司,聚焦智慧旅游生态完成了一些成功案例:衡阳市旅游年票系统政府采购项目及微信公众号开发运营、衡阳南岳景区通道闸机系统集成项目等,正致力打造衡阳人的网上商城“游衡阳”APP。



导师支招

张舒翔:公司目前刚刚起步,很多东西可能还处在摸索阶段。我这里有几个小建议,仅供参考:第一,建议将业务的重点放在小程序上,不要放在 APP 上。小程序从开发到运营,较 APP 更具成本优势。第二,建议将发展重点放在营销本地特色产品,尤其本地的特色农产品上。比如黄花菜、茶油,作为本地企业这些才是你最有特色的商品。而且,从市场的角度看,你在自己平台上销售本地特色产品,利润率更高一些。第三,我觉得你可以研究一下“58 同城”做本地服务的一些模式,借鉴其中的一些经验和做法。

王新辉:推出“游衡阳”APP 是你们的一个大胆探索。但是,与腾讯、阿里等大企业相比,你们的核心竞争力在哪里?客观地讲,“游衡阳”APP 的获客能力、盈利模式有待市场考验,你们应该好好思考这个战略选择是否正确。我的建议是,你们继续把衡阳市旅游年票系统做好,并加入一些新的东西,开发新的服务。甚至我们可以考虑一起合作,做一些旅游景区服务的小程序,嵌入到微信生态中。

黄海清:前面两位腾讯老总讲的比较含蓄,我讲的比较直接一点。类似“游衡阳”APP 的服务平台,当年

我在腾讯的时候就已经做了,从“游中”到“游后”,从游客到导游、旅行社、景点、政府管理机构全部串联起来,甚至包括怎么找饭店、旅馆、公厕,提供一条龙的服务,功能非常强大,已经作为重要的产业模式在全国复制推广。所以,“游衡阳”APP 很难与大企业的同类产品竞争。

结合我自己的创业经历来看,千万不能干 BAT 干过的事。我的策略很清楚,不要与“巨人”竞争,而是要站在“巨人”肩膀上成长。这样的定位很重要。要把打不过的“敌人”变成朋友,你可以对接微信的开放端口,开发旅游小程序,借助大平台拓展自己的业务。同时,建议你们在生活服务方面进行创新,可以考虑和易总联合,一起开发“智慧农业”相关产品。

徐铭:未来你的运营方式是什么,有没有明晰的发展目标?我看到了你有一个短期愿景,要实现它还有蛮多工作要做,而且这是一个很细的活儿。黄总说的很有道理,对于腾讯来讲,有很多生态伙伴,我们也有很多市场合作空间,你可以开发小程序融入我们的生态。但是,你首先要明确自身的产品定位。

李洪明:衡阳市旅游年票系统为你提供了一个流量入口,你应该想着怎么把流量再去细分,然后慢慢“变现”。你提到要建设一个产学研中心。我认为,你现在要做的是把你现成的资源利用好,引导一个新潮流的事情,一定是大企业去做。公司太小了,投入太大了,你的精力顾不过来。如果纯粹从投资的角度考虑,我一定希望你聚焦某一个点去做,做透、做深,不断挖掘发展潜力。那样,你的公司就会活得很滋润。

胡冬:从企业发展战略来讲,我建议你专注“做小”。比如,你做好“游衡阳”小程序,努力成为微信小程序生态当中旅游领域的前 10 名,必定会有资本来投资。其次,要“做低”,接地气。例如,你加入腾讯金融生态,专门去卖衡阳的旅游门票,你利用腾讯的技术和平台进行推广,获得盈利。然后,逐渐发展成为“智能景区”体系中不能替代的一份子,到那时,光凭你的流水就可能独立上市了。第三,做好服务。今天,朱市长两次提到互联网直播,说明直播将可能成为市里的重大产业。你现在要赶快抓住这个机遇,迅速转变成直播技术服务商或者内容服务商,努力做成这个产业的“独家”或者“头牌”。



导师简介



张舒翔,腾讯公司副总裁,负责腾讯云与智慧产业事业群华南区业务,曾任华为云副总裁。



王新辉,腾讯公司政务云副总裁,数字广东网络建设有限公司董事、首席执行官,曾任神州数码控股有限公司总裁。



徐铭,腾讯云与智慧产业事业群湖南省总经理、腾讯云计算(长沙)有限责任公司总经理,曾在华为多个部门担任重要职务。



李锋,国动集团副总裁、国动信息科技集团董事长兼总裁,曾任原南京军区网管中心党委书记、主任等职。



黄海清,上海德拓信息技术股份有限公司创始人兼 CEO,曾任腾讯云副总裁,获第十三届“上海 IT 青年十大新锐”、“长三角十大杰出青商”、“上海市领军人才”等荣誉称号。



李洪明,上海庆芮资本管理合伙人,曾任上海张江高科技园区火炬创业投资负责人、盛大资本合伙人。



胡冬,爱迪实验室联合创始人、腾讯上海创业基地创始负责人,上海众创空间联盟发起人,深圳创客联盟副理事长。

导师团总结点评

从“摔跟头”中获得更大成长

■张舒翔

衡阳是一个人杰地灵的地方,今天参加路演的三位衡阳企业家也是各有特点。

肖新是比较早期的创业者,一直深耕“智慧校园”领域,很早就开启了共享经济的商业模式。今后,企业应该发挥技术优势,创新商业模式,从现在的重资产向轻资产转变,积极推广“智能运营”模式,打进园区员工公寓的刚需市场。

建议易志远调整下发展方向,纯粹的技术集成、开发可能比较挣钱,但是在资本市场上就没有什么太大的吸引力。要重新找到自己的核心竞争力,明确好发展定位。腾讯在湖南需要一些长期的城市合作伙伴,未来我们或许会有更深入的接触与合作。

刘彦麟作为留学回国的优秀人才,还带了一大堆兄弟回衡阳创业,让我感觉眼前一亮。年轻人会摔跟头,但也不要怕摔跟头,这是年轻人的优势,摔跟头的同时还要努力获得更大的成长。未来就在你们这儿,也希望像你这样的企业越来越多,能够在衡阳发展得越来越好!