



浦软创业

专业孵化 · 创业导师 · 天使投资

2015年第三期（季刊）

上海浦东软件园创业投资管理有限公司

目录 Contents



创业新秀

| | |
|------------------------|---|
| 2015 年第三季度创业新秀名单 | 1 |
|------------------------|---|

企业风采

| | |
|---|---|
| 拼资源的停车领域，“玩转停车”想要“轻”装上阵 | 2 |
| 视辰推出国内首款 AR 引擎 EasyAR 和免费 AR 平台“视+” | 4 |
| 小白来了，DFRobot 新推出机器人“Vortex” | 7 |

浦软快讯

| | |
|---|----|
| 加速企业：七牛与听云达成战略合作，落地 CDN 服务“质量透明化” | 9 |
| 毕业企业：中国银联携手派拉软件构件云计算平台 | 11 |
| 孵化企业：2015 年创新峰会企业服务专场 EasyCall 成绩斐然 | 12 |
| 浦软孵化器创业辅导系列活动 | |
| ——2015 浦软创业营完美收官 | 14 |
| ——互联网与移动互联网领域行业沙龙 | 16 |
| ——2015 年度张江孵化企业研发费用辅导会 | 17 |
| ——先进智造与行业应用领域行业沙龙 | 18 |
| 合肥高新创业园领导来访浦软孵化器 | 19 |
| 浦东新区团干部培训班代表团参观浦软孵化器 | 20 |
| 悉尼大学商学院考察团参观浦软孵化器 | 21 |

2015 年第三季度创业新秀名单

2015 年三季度，浦软孵化器新增 8 个孵化项目、2 个苗圃项目，它们分别分布在 IC 设计、先进智造和移动互联网领域。截止 2015 年 9 月底共有 90 家入驻企业。

| 编号 | 企业名称 | 入孵日期 | 所属领域 | 类型 |
|-----|----------------|------------|-------|------|
| 1. | 旅行达人 | 2015 年 9 月 | 移动互联网 | 苗圃项目 |
| 2. | Car+ | 2015 年 9 月 | 先进智造 | 苗圃项目 |
| 3. | 上海互韦涵信息技术有限公司 | 2015 年 7 月 | 先进智造 | 孵化项目 |
| 4. | 上海进馨网络科技有限公司 | 2015 年 7 月 | 移动互联网 | 孵化项目 |
| 5. | 上海宠零宠网络科技有限公司 | 2015 年 7 月 | 移动互联网 | 孵化项目 |
| 6. | 上海维跃信息科技有限公司 | 2015 年 7 月 | 移动互联网 | 孵化项目 |
| 7. | 上海安其威微电子科技有限公司 | 2015 年 8 月 | IC 设计 | 孵化项目 |
| 8. | 上海沙湖信息科技有限公司 | 2015 年 8 月 | 先进智造 | 孵化项目 |
| 9. | 光梓信息科技（上海）有限公司 | 2015 年 8 月 | IC 设计 | 孵化项目 |
| 10. | 上海艾斯玛特智能科技有限公司 | 2015 年 9 月 | 先进智造 | 孵化项目 |

拼资源的停车领域，

“玩转停车” 想要“轻”装上阵

上海伽竹陶信息技术有限公司成立于2014年8月，于2014年8月入驻浦软孵化器（公众号：spspvc）。公司开发的“玩转停车”软件致力于帮助车主解决停车难问题，协助商圈降低管理人员成本，提高顾客满意度，同时加快停车场的车辆周转，提高停车场的使用率和营业收入，为车主及商圈实现利益最大化。

汽车后市场里面，频次最高槽点又太多的是哪个？不用我说，你也能猜到，肯定是“停车”。但就如偶们同事 Retric 在讨论停车的专题中提到的那样：在停车这个行业，提供服务的B端结构非常复杂，这一块不同于航空、团购、打车，很难进行标准化改造。要把这块非标准化的东西线上化，面临的阻碍很大，具体怎么和这么多的机构、复杂的组织架构谈合作都是一个巨大的挑战。

当前不少停车领域的创业者走的是“硬件派”路线，比如无忧停车、丁丁停车等，它们通过布局停车场内停车管理系统或是车位硬件的方式来保证车位数量及时线上化，实现车位资源的分时租赁。

“停车软件拼的就是资源，大家基本上都是背着硬件进，但商场原本的硬件都是企业固定资产，不会说换就换。如果有个停车软件可以改变商场的出入口转化率和用户体



验，又不用更换原有的设备，它们会更愿意接受。”玩转停车创始人陶薇之前做了13年运营，曾是点客的联合创始人，她说自己的特长在于地推和商务谈判，目前APP已和上海地区的35个大型商场对接了支付接口，其中包括百联、万达、港汇、金虹桥国际等，并且这些合作是排他、独家的。当然，陶薇也坦言，和这些商场谈下合作并不容易，各家情况都大不相同，需要一家家地去“磨”，而且得“自上而下”，比如和百联敲定下来就花了半年之久。

走轻模式路线的“玩转停车”主要解决了两大停车的痛点：

一是移动支付，陶薇认为手机就是最好的操作终端，车主比较舒服的状态是购物完回到车里用手机付个钱，然后直接开走。因此，“玩转”的用户只需通过APP扫描商场停车凭证中条形码，即可生成账单完成支付（微信、支付宝和银联）。用户端APP除了移动支付停车费的功能外，还可以实时显示周围的停车位信息，包括车位数和价格，以及查询违章记录等。

二是室内导航，有时候在停车场里寻车可比去收费点缴停车费麻烦多了。“玩转”的方法是利用苹果iBeacon技术研发了自己的iJoin室内精确导航技术，当车主进入停车场后自动切换停车场平面图，记录停车位；取车时，APP会自动规划从商场内当前位置到车位的最佳路线。

同时，当用户路过商场内的某个商铺时，可以收到APP精准推送的广告信息，这是商场愿意和“玩转”合作的一大动力，因为车主对商场而言是个很有价值的人群。除了精准营销外，“玩转”还可以帮助商场解决“引流”的难题，陶薇给我举了个例子，未来等用户基数大了，某个商场只需在APP上推一个停车免费的活动，就能轻松吸引车主们过来了。

“玩转停车”14年8月成立于上海，今年初获江苏高投毅达资本数百万人民币天使轮融资。

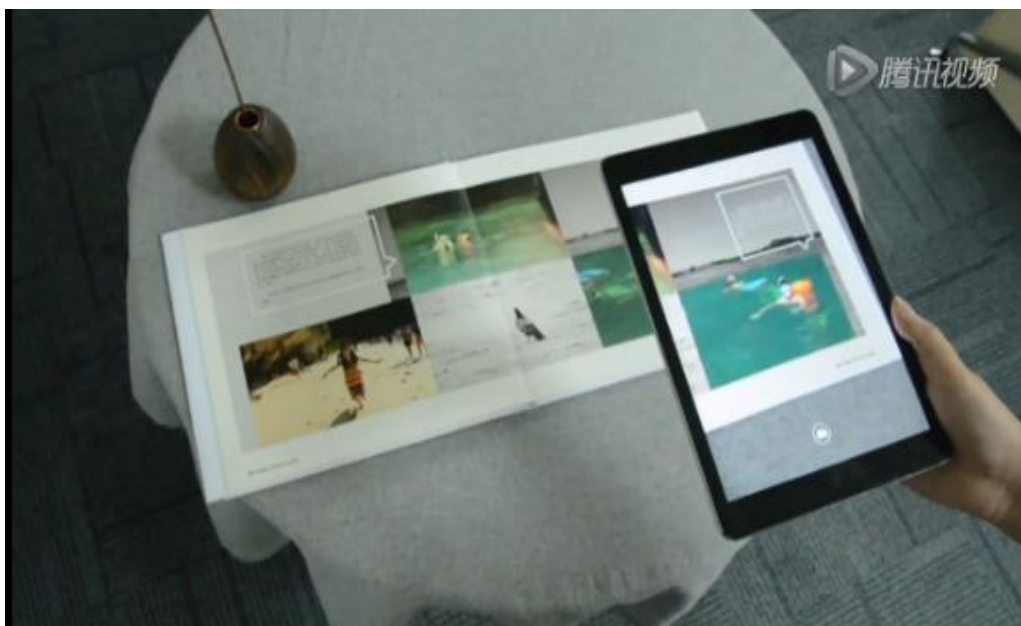
【来源：36氪】

视辰推出国内首款 AR 引擎 EasyAR 和免费 AR 平台“视+”

视辰信息科技有限公司成立于 2012 年 7 月，于 2014 年 6 月入驻浦软孵化器（公众号：spspvc）。公司致力于增强现实的商业推广和应用，在广告营销、商业展示和婚庆请柬等领域有丰富的 AR 服务经验，是国内专注于 AR 领域服务经验最多的公司。视辰信息 2014 年推出视+，它是以呈现优质 AR 内容为核心理念的 AR 内容制作工具和 App 平台，致力于为广大内容制作商服务。

未来，当你走在大街上，你所看见的世界或许与现在完全不同，如今，你所看见的，只是平淡无奇的商品，而在未来，世界将会被叠加很多虚拟的层，对于黑客，你所看见的或许就是一串串滚动的代码；而对于魔法爱好者，你所看见的那将是各种魔法和仙子。

谈到增强现实的应用场景，上海视辰的创始人张小军非常兴奋。这家公司刚刚推出了国内本土化增强现实引擎 EasyAR 以及基于该引擎的免费 AR 制作与浏览平台“视+”，或许能够帮助国内 AR 企业快速实现产品落地，为世界带来更多魔法。



雷锋网：AR 创业缘起在何处？

张小军：我是一个科幻迷，从初中起就爱上了看科幻小说，读研究生时读了一本弗

诺文奇的小说《彩虹尽头》，小说里有一款类似于现在微软 HoloLens 的产品，名叫网衣，主人公通过网衣便能看见许多虚拟与现实无缝融合的东西。我当时看了觉得非常震惊，心想这就是未来，这才是未来。

从研究生开始，就一直从事 AR 方面的研究和学习，至今大概已有 10 年了。06 年上研究生的时候学的就是计算机视觉，当时这个领域其实算是冷门，毕业后很多同学也都转行去了其他领域，我坚持了下来。此后又分别在夏普亚洲研究院以及盛大创新院从事计算机视觉研究，一直关注 AR 发展。当后面想要出来创业的时候，便想：那就接着做 AR 好了。

雷锋网：AR 诞生已有 60 余年，一直雷声大雨点小，为什么 AR 一直不见爆发？有什么阻碍吗？

从 1954 年现实增强技术的鼻祖 Sensorama Machine 问世至今 60 余年。此前，有国外机构大胆预言 2016 年将是 AR 孪生兄弟 VR（虚拟现实）的爆发元年。而对 AR 的爆发并没有做出这么明确的预言，为什么？

张小军：目前阻碍 AR 普及的主要有以下 3 大问题：

1、频繁下载 APP。目前做 AR 应用的企业非常多，如果每一家企业都要做一款 APP，不仅劳时费力，对消费者而言，更是无比糟糕的用户体验，消费者绝不允许手机上安装过多的同类 APP。

2、内容匮乏。内容从哪儿来，谁给你创造内容，内容以怎样的形式创造这都是问题。

3、缺乏足够便捷的展示设备。AR 显示设备的光学系统要比虚拟现实的复杂的多。目前连 Google Glass 都已经暂停 C 端开发，而微软 HoloLens，其消费级产品也还要等上 5 年才能上市。

综合以上原因，AR 爆发至少要在 VR 之后。

雷锋网：在 AR 方面，你们有什么布局？

张小军：这几年，我们一直专注于两件事，首先，我们开发了国内首款进行商业运营的 AR 引擎——EasyAR。并以此为基础，开发了一款平台级的 AR 应用——视+。开发视+就是为了解决频繁下载和 AR 内容缺乏这两个大问题。

视+平台主要包含两个方面。一个是 app 端，主要承载浏览和社交的功能，一个是 web 端，主要承载制作的功能。这里的 web 端有必要提一下，从某种意义上来说它也是增强现实的一种 SDK，只不过不同于平常的英文代码，它更像如今异常火的 H5 制作工具。

能够将 AR 制作的门槛极度降低，从此，你不用懂得任何代码，随便上传一些图片视频，不用 3 分钟便能制作出简单的 AR 应用。另外，视+还为不同行业不同使用场景定制了方便的模板来制作 AR 产品。用户可以根据自己的业务进行扩展。

AR 制作门槛的降低将极大促进 AR 内容的生产，而内容的增加也将提高平台的用户粘性，提高视+APP 的装载量，从而解决阻碍 AR 普及的前两大难题。

雷锋网：据了解目前国外已经有很多 AR 引擎，为什么不直接采用他们的技术？

张小军：其实，想要开发一款具有 AR 功能的应用其实很简单，购买国外的 SDK 就好了。但是要做到云端大规模的图片检索，使用别人的引擎将是一笔巨大开支。最好就要建立一个自己的引擎。

使用国外开发包主要存在五大问题：

1、使用门槛高，以 Vuforia 为例，他们做的其实是一个层级相对比较低的开发包，从开发包到可以正常使用的 APP 之间其实还有很长一段路要走，比如渲染视频渲染 3D 等很多附加的操作。这并不是一般软件开发公司所能胜任的。

2、技术支持响应慢。

3、国外服务器延迟大。

4、缺乏本土化定制优化。

5、价格不菲，还是以 Vuforia 为例，其平均每进行一次图像识别，大概就要花费 3 分钱人民币。当 APP 的用户量上去之后，这笔支出将是一笔天文数字。

令开发者更为担忧的，国内使用率最高的两款国外 SDK，metaio 已经于今年 5 月份被苹果收购，目前已经停止对外开放授权。而 Vuforia 最近也有传言要被高通售卖，未来是否继续对外授权也同样未可知。

雷锋网：面对国内外众多的 AR 引擎竞争者，视辰如何求生存求发展？

目前国外 AR 引擎不下 20 家，而国内上海亮风台也推出了本土化的 AR 引擎 HiAR。视辰相对于他们，最大的优势是什么？

张小军：他们其实基本都是 SDK 提供商，做的都是一些更基础性的工作，他们的用户基本上都是非常懂代码的程序员、开发者，而我们主要针对的却是不懂代码的行业用户，比如说教育机构、广告公司等，受众面并不一样，我们不是完全竞争关系。

我们的发展思路其实非常像现在的互联网公司，用户至上，我们的视+一方面希望积累大量的内容制造商，并通过他们吸引更多的普通使用者，当用户量达到一定量级之后，我们便可以做更多的事了。

雷锋网：最后，你能总结一下对 AR 的认识吗？

张小军：对 AR 的认识，从浅入深可以分为三个阶段：

初识 AR，赞叹科技的力量竟能将虚拟与现实无缝结合，信息竟能以这样的方式呈现，很酷、很炫。

再识 AR，这绝不仅仅只是炫，炫仅仅只是增强现实最浅的一个层次，这是一种全新的人机交互方式，是触摸代替图形界面的延续。

最后再看 AR，觉得不应该仅仅以技术的角度看问题，从人的角度来看，就像搜索引擎将人类平均智商提升 20 多个点一样，AR 将是对人能力的拓展，让生活更有趣，让工作更有效率。

总结：

增强现实可以说是未来很长时间内最具有想象力的造梦工具，谷歌、苹果、微软的涉足更是表明了这个市场的“钱”景。据张小军介绍，目前已经有包括完美世界在内的众多企业开始找他们合作。未来，他们还希望将自己的应用集成到 HoloLens 之类的硬件产品上，为人们带来更为绚丽的魔法体验。

【来源：雷锋网】

小白来了，DFRobot 新推出机器人“Vortex”

上海智位机器人有限公司 (DFRobot) 成立于 2010 年 2 月，于 2010 年 1 月入驻浦软孵化器 (公众号: spspvc)。DFRobot 是全球领先的开源硬件和机器人供应商，拥有国内最大的线上创客社区。DFRobot 已发展成为国际领先、亚洲第二大的开源硬件企业，目前公司拥有 700 多种机器人和开源硬件产品，以及多项实用新型专利。

昨天，DFRobot 公司新成员 Vortex 机器人登上众筹网站 kickstarer，12 个小时便轻松突破 8 万元。

在六月份的深圳 Maker Faire 展上，Vortex 机器人以 Demo 的形式首次现身，那时的 Vortex 披着 3D 打印的外壳，已初具雏形。而实际成品确实让人惊羡了一番，有人评

论说经过工业设计和产品化之后，看起来很高大上。

《超能陆战队》的大白满足了人们对人工智能的想象，而在 Vortex 的宣传视频里，这个身高 64 毫米，体重 260 克，三围 12 公分，曲线圆润声音多变，双眼囧囧表情多多的萌系机器人 Vortex，好似现实版的大白，或者说小白，它能给予小朋友



陪伴和互动，在小朋友的成长过程里带来更多乐趣。

Vortex 不是针对教育市场的产品，是针对每个家庭都可以使用的一个可编程的玩具机器人。

硬创邦记者也从 Vortex 的产品经理那里了解到，Vortex 通过手机蓝牙 (BLE) 遥控，另外可以用 iPad 上的 App-WhenDo 进行图形化编程，无线烧录，无需插线，非常方便。Vortex 使用起来很简单，打开盖子塞入电池、打开电源开关、下载 App 后连接上蓝牙，就可以跟它玩起来了。Vortex 的主要受众人群是 6 岁以上的小朋友，可以用它来学习编程，操控机器人和玩游戏。

Vortex 是 DFRobot 公司自主研发生产的一款原创产品，在此之前，DFRobot 就已经做了数以百计的机器人套件，可是机器人套件的基础门槛比较高，并不能让小朋友很容易接受。所以，DFRobot 在 Vortex 中特别设计了四款基本游戏和可视化编程应用“whendo”，通过玩游戏来逐渐带引小朋友创建自己的游戏，最终让小朋友们在边玩边学习的过程里学会如何编程机器人。目前 Vortex 中预置了四个游戏 Bumping fight、Golf、Driving、Robot Soccer，随着 App 的后续更新以后也会有更多新奇好玩的游戏。

【来源：硬创邦】

七牛与听云达成战略合作，

落地 CDN 服务“质量透明化”



7月20日，七牛宣布推出 FUSION 融合 CDN 管理平台，以方便用户灵活接入多家 CDN 服务、可视化地一站式管理 CDN 资源。为真正落地 CDN 服务质量的透明，七牛与国内知名应用性能监测平台听云达成战略合作。七牛将持续为用户提供一站式的数据管理服务，接管数据产生、上传、存储、处理分析、下载等全部流程。而听云将在 FUSION 融合 CDN 管理平台上承担起 CDN 质量监控这一重要角色，与七牛共同为用户提供更优质的 CDN 管理服务。

听云作为国内最早做性能监控的公司，无论在监测资源、服务经验还是在厂商认可方面，都有着杰出的表现，CDN 性能监控是其中非常重要的一部分业务。目前，听云的监测终端已覆盖全国 400 多个城市，海外 75 个国家，实时在线数量已超 5 万个。在近 10 年做技术服务的时间里，听云积累了大量行业数据。数据表明，国内的 CDN 市场将呈现持续快速增长的趋势，尤其是移动 App 的加速需求将成为 CDN 服务新的增长点。

CDN 对于互联网与移动互联网的重要性已不言而喻，而如今市场上 CDN 的选择较多，除专业 CDN 服务商外，云服务商也纷纷进军 CDN 市场。面对如此多的选择，创业团队由于缺乏客观的手段和依据，要在项目前期选择适合自身的 CDN 服务商将是一件非常棘手的事；另一方面，市场上的 CDN 服务不透明，无法有效评估项目后期的加速质量，如果

碰到用户访问的投诉，无法判断是否是 CDN 加速导致的问题。此外，创业团队担心容灾问题一般会考虑使用多家 CDN 互相备份，这时又需要技术团队投入较大的人力、运维和管理成本，不仅需要不同的人去与各 CDN 厂商对接，在出现问题时，CDN 的切换和调整也很被动，处理问题的延时性较高。

听云 COO Moca 结合多年行业经验给出了以上分析，同时她指出，“鉴于目前市场上 CDN 服务的问题，使用七牛的 FUSION 融合 CDN 管理平台是个很好的选择。”由于七牛对多家 CDN 做了整合，使用七牛也等于使用了多家 CDN 服务，可以形成 CDN 互相的备份。听云支持七牛从技术的角度为用户解决 CDN 服务质量问题的这一做法，并将以真实用户的访问质量为视角，帮助七牛更好地监测和管理 CDN 质量问题。

在七牛的 FUSION 融合 CDN 管理平台上，用户能根据自己的使用场景轻松灵活选择 CDN，以智能 CDN 切换机制有效防止 CDN 节点不可访问的问题。可视化易用的界面可帮助用户进行 CDN 接入、切换、计费 and 付费等服务的一站式管理。透过该界面，用户能直观地查看到 CDN 运行情况，观察各 CDN 指标是否正常，真正实现 CDN 服务的透明化。

该平台已接入国内多家主流 CDN 厂商外，后续还将持续引入国内外更多价格优惠、服务稳定、质量可靠的 CDN 厂商。用户只需要简单地一次接入，便可以选择最适合自己的项目、性价比最高的 CDN 服务，根据线路质量切换到最优线路以提高 CDN 服务的可用性，并最终提升产品的访问体验。在该平台上，听云将会对被监测对象的每一个元素都进行监测，通过多维度的监测、加速前后的效果对比，让用户清楚地看到内容具体的加速提升效果。由于加速效果的透明，用户能充分了解各家服务商的优势，根据自身需要在七牛 FUSION 平台上同时使用多家 CDN，最大化 CDN 的加速效果。

本次七牛与听云的强强联手对于 CDN 服务的“质量透明化”有着里程碑的意义，七牛在 CDN 智能调度与应用场景识别方面有非常丰富的实践经验，在 FUSION 融合 CDN 管理平台上，有了听云做 CDN 性能方面的监控，将为用户提供更为透明、高质的 CDN 服务，用户将在选择和调整 CDN 服务商时更加灵活，选择空间也将更大。

【来源：七牛云存储】

中国银联携手派拉软件构件云计算平台



2015年9月，中国银联股份有限公司（简称：中国银联）牵手上海派拉软件股份有限公司（简称：派拉软件），共建中国银联云计算平台，提升企业数据处理能力，优化客户服务体验。

作为金融行业的领头羊，中国银联是国内最早一批使用大数据平台处理企业的企业，云计算能力和大数据技术都处于行业领先水平。但随着业务的急速发展和用户规模的爆发式增长，企业亟需提升云计算平台数据计算能力，优化平台可用性，为企业的业务发展提供强有力的数据平台保障。

派拉软件凭借行业领先的大数据产品（Cloudera）、优秀的大数据平台实施团队、丰富的金融行业实施经验及完善的运维服务体系，中标中国银联云计算平台建设项目，帮助中国银联扩容企业现有的大数据平台，并为其提供连续三年的云计算平台维护服务。

中国银联云计算平台项目，规模大，技术先进。目前，中国银联用户数已突破2.6亿，海量交易数据的存储、分析和挖掘、挖掘和查询对现有的大数据平台形成了极大的挑战和计算瓶颈。派拉软件为中国银联设计的云计算平台实施方案，将覆盖总计超过240台高性能大数据服务器，帮助中国银联应对10亿笔/天的海量交易数据量，不断优化中国银联的客户服务能力和使用体验中国银联云计算平台项目，是中国银联2015年的重大信息化项目，也是企业发展过程的里程碑事件。同时，该项目也是派拉软件在大数据

业务领域一座新的丰碑，为派拉软件在金融行业又树立了一个标杆客户。未来，派拉软件将继续携手 Cloudera，以领先的大数据产品和不断丰富的行业应用，为广大企业的数据业务注入澎湃的发展动力，共绘商业蓝图！

关于“中国银联”

中国银联是中国银行卡联合组织，通过银联跨行交易清算系统，实现商业银行系统间的互联互通和资源共享，保证银行卡跨行、跨地区和跨境的使用。中国银联已与境内外数百家机构展开广泛合作，全球银联卡发卡量超过 46 亿张，银联网络遍布中国城乡，并已延伸至亚洲、欧洲、美洲、大洋洲、非洲等境外 150 个国家和地区。

关于“派拉软件”

上海派拉软件股份有限公司（简称：派拉软件）是国内领先的企业级 IT 管理平台解决方案供应商，为企业客户提供身份安全认证、云计算安全、移动信息化和大数据平台相关的软件产品、解决方案和服务。派拉软件由风险投资和资深 IT 管理团队共同投资，总部位于上海，在北京、广州、长春、武汉设有分支机构，拥有全资子公司上海安倍思信息技术有限公司，并于 2014 年 10 月在新三板（全国中小企业股份转让系统）挂牌。

【来源：上海派拉软件股份有限公司】

2015 年创新峰会企业服务专场 EasyCall 成绩斐然

8 月 27 日，在美丽的杭州西子湖畔，一场创业者的盛会——“2015 年创新中国总决赛暨秋季峰会”隆重上演，而这场盛会中，最引人注目的一幕，无疑是被誉为今年的风向标——企业服务专场。

EasyCall 云联络平台

与“随办”企业执行力移动云平台、智慧酒店专家、找萝卜、诸葛 IO、搜前途、



智齿客服、自己测-企业级移动测试云平台、九枝兰、简寻、办公逸、特殊教育专业支持服务(七维)，共 12 家优秀企业服务项目登台展示。最后，经过激烈角逐，智齿客服晋级终极对决，而刚成立公司不到一年，推出测试版本仅 3 个月的“EasyCall 云联络平台”荣获了总分第四名的好成绩。

2015 年，是中国的企业服务年，无论大中小型企业均对企业服务需求与日俱增。EasyCall 瞄准这个蕴有数万亿级能量的市场，深入进行市场分析和定位，在客服和营销两个需求最旺也是最痛的点进行切入，利用完整的云计算平台，为客户打造最专业的全套联络中心解决方案。



EasyCall 云联络平台的创始人兼 CEO 陆总在现场的演示中讲到：联络中心，可以说是客服中心、销售中心、呼叫中心整合，EasyCall 提供两个平台：一是专业客户服务平台，二是灵活的市场营销平台。EasyCall 未来的远景发展规划，除了能够为客户提供一个

应用系统的解决方案，也希望为客服人员提供一个众包平台。同时，EasyCall 也希望在未来能有一个跨越式的发展，到 2018 年预计完成 3.5 亿收入。这个行业目前整体从业人员超过了 120 万，对系统需求市场每年超过 200 亿，整个行业需求超过 5000 亿市场。EasyCall 的核心团队全部来自于联络中心行业，有运营商包括系统集成商、设备商等，并且在行业内都有超过 10 年以上的工作经验。

各项目进行展示之后，来到了 DEMO 会客厅环节，各投资代表分别对此发表了各自的意



见和看法，乐基金董事总经理宋春雨提到，客服的事儿企业是痛点；极光投资总监张

朋表示，因为企业服务本身涉及到很多，我们希望看到从企业去切入，从成长速度来说可能比较有保证；五岳天下合伙人蒋毅威指出，从我们实践来看，中国企业服务必须解决几个问题，就是创业和方向，一个还是要做解决企业痛点的问题，这个痛点是真痛点，无论运营效率还是钱，这方面刚需性还是必须的。中国企业云服务尤其需要做刚需，因为中国过去十几年、二十几年的企业方面的风气不好，大家用盗版软件还是自己的DIY，所以这方面尤其对创业者来说选择刚需的，企业愿意付钱买单的东西。

由此可见，EasyCall 抓准了企业的真痛点，选择现在对于创业者来说最好的时代发力，必将迎来灿烂的收获季节。

【来源：EasyCall 云联络平台】

浦软孵化器创业辅导系列活动

——2015 浦软创业营完美收官



2015年7月25日，浦软创业营迎来了市场营销课程及结业典礼。浦软创业营由浦软孵化器联合晨晖创投发起，为实现“从创业者到企业家”的转变，为期4个月，每月一天，以企业融资、财务管理、人事管理、市场营销为主题，进行集中培训、案例分析、经验分享。

本期市场营销课程点点客 CEO 黄梦为大家带来《移动 O2O 解决方案》为主题的分享，从微信营销为切入主题，并穿插点点客的实际推广案例，深入浅出，学员们在互动过程中碰撞出智慧的火花。

BrandVista 创始人曹成带来了《品牌营销的道与术》，曹大师在分享过程中，详细剖析了众多市场营销案例，更有诸多实用营销工具的分析，最后总结了自己作为创业者的信条，如“营销即良知”、“忠于内心”、“系统化思考”等，干货满满，



启发了大家的思维，学员们纷纷点赞，课程内容有高度，又具有很强的实操性。

在接下来的时间里，学员们更是活学活用，现场做了一场“我是推广达人”的内部 PK 环节，疯贴、飞语网络、玩转停车、动么、秘途旅行 5 位创始人踊跃参加，在讲解过程中积极拉票，互动热烈，最后本期创业营“我是推广达人”的称号落入飞语网络简霏囊中。



创业营结业仪式由浦软创业的策划总监杨楠主持，以一段“浦软创业营，我有话对你说”视频拉开了结业的序幕，看着四期课程的点点滴滴，很多学员都已经眼泪湿润。最后晨晖创投合伙人肖文彬博士为大家做了结营致辞，为学员们的创业路上送上祝福。

浦软创投总经理胡萍及副总经理罗峻为学员们颁发了结业证书和学员全勤奖。2015 浦软创业营在学员们的欢呼声中落下帷幕，浦软创业营有幸在你身边，我们一起成长，敬请期待下一期浦软创业营……

【来源：浦软创投】

浦软孵化器创业辅导系列活动

——互联网与移动互联网领域行业沙龙

7月30日晚，浦软孵化器在祖冲之园第六咖啡廊举办了浦软孵化器创业辅导系列活动——“互联网与移动互联网行业聚会沙龙”。本次活动意在为孵化企业搭建交流平台，促进企业间的项目合作，从而加快企业的发展。本次活动共有30余人参与。

首先，老总们分别介绍了各自公司的主营业务及发展情况。接下来，由上海维跃信息科技有限公司的总经理吴竑兴先生与大家分享了专为IT企业专属设计的优惠体检套餐，给在座企业带来福利。在随后的交流中，气氛轻松愉快，各位老总侃侃而谈，有的交流行业经验，有的回顾创业经历，有的畅谈公司未来。参会企业高度评价了浦软孵化器为孵化企业搭建的这个交流平台，并纷纷表示感受到了浦软孵化器良好的创业氛围，开阔了行业视野，增进了企业间的合作。



【来源：浦软创投】

浦软孵化器创业辅导系列活动

——2015 年度张江孵化企业研发费用辅导会

为了更好地帮助孵化企业申请 2014 年度张江孵化企业研发费用补贴，浦软孵化器于 2015 年 9 月 16 日下午举办了“2014 年度张江孵化企业研发费用辅导会”。会议分别在郭守敬园 19 号楼 309 会议室和祖冲之园博霞路 22 号 109 会议室进行，共有 72 家孵化企业参加了辅导会。

会议由企业服务部施海燕主持。她为大家讲解了研发费用补贴材料的申报流程等方面的注意点，同时也讲到本次审计工作的安排采用驻点审计的方式，浦软孵化器将安排固定时间组织孵化企业集中两天开展审计工作。



上海琳方会计师事务所的陈洁老师为参会企业介绍了该审计机构的规模，行业资质，随后详细讲解了关于研发费用具体的内容、企业做审计工作前需准备的审计材料等。最后，在互动环节中琳方的审计老师们对企业提出的问题一一进行了解答。

【来源：浦软创投】

浦软孵化器创业辅导系列活动

——先进智造与行业应用领域行业沙龙

9月22日晚，浦软孵化器在祖冲之园第六咖啡廊举办了“浦软孵化企业老总晚餐会”。本次活动意在为孵化企业搭建交流平台，促进企业间的项目合作，从而加快企业的发展。活动共吸引了30余人参与。

首先，老总们分别介绍了各自公司的主营业务及发展情况。接下来，上海棠棣信息科技有限公司的总经理王明高先生为大家分享了公司自成立以来到成功被上市公司收购的发展经历，然后介绍了新研发的“棠宝智能机器人”，它具备语音识别与人脸识别功能，能够帮助银行实现理财咨询、业务查询、业务办理等。现场互动热烈，大家互相交流了彼此的意见。

随后，各位老总自由交流，有的交流行业经验，有的回顾创业经历，有的畅谈公司未来。



【来源：浦软创投】

合肥高新创业园领导来访浦软孵化器



2015年7月31日上午，上海浦东软件园创业投资管理有限公司（以下简称“浦软创投”）在浦东软件园（祖冲之园）接待了合肥高新创业园管理有限公司（以下简称“高创公司”）董事长赵东朝一行4人。该公司前身是成立于1992年的全省首家科技企业孵化器——合肥高新技术创业服务中心，是管委会直属的国家级科技企业孵化器、加速器和创新平台的运营管理机构。

首先，浦软创投罗峻副总为考察团详细介绍了浦软孵化器的发展历程、孵化业绩及未来规划。随后，赵总也简单介绍了目前高创公司的情况。公司服务和管理着软件园、留学人员创业园、新材料园、机电产业园、合肥创新产业园一期和二期及合肥科技创新公共服务中心，在管面积130余万平方米。同时，公司已建设“创业苗圃/孵化器/加速器/产业基地”科技创业全程孵化链条，针对不同发展阶段的科技企业提供差异化服务。

双方进行了热情友好的会谈，高创公司方面特别关注浦软创投在基金运作和投资方面的经验，并探讨了未来合作的可能性。

【来源：浦软创投】

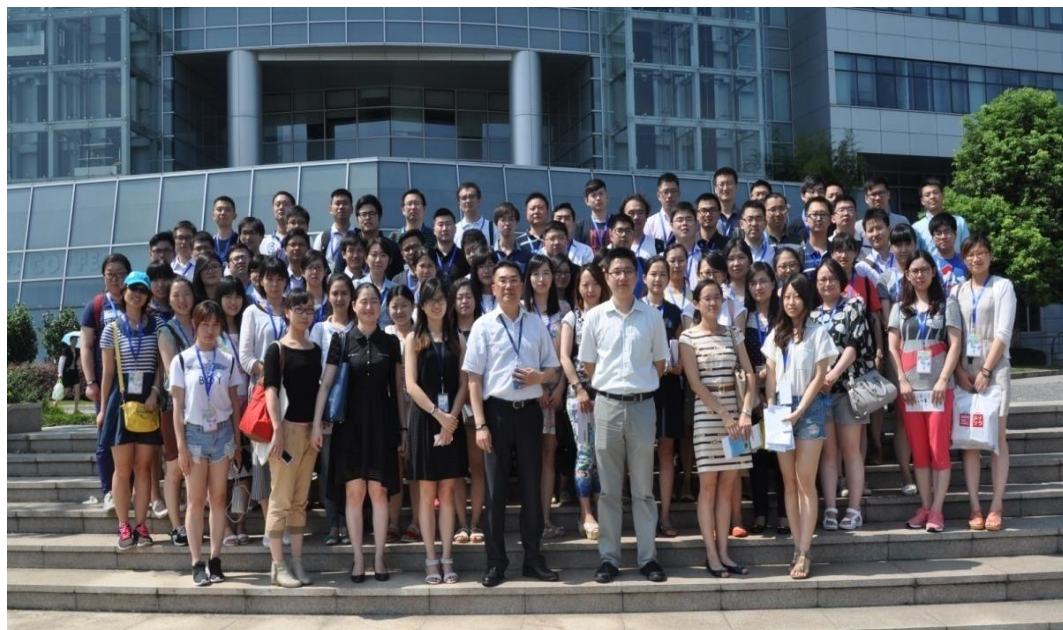
浦东新区团干部培训班代表团参观浦软孵化器

2015年8月14日下午，上海浦东软件园创业投资管理有限公司（以下简称“浦软创投”）在浦东软件园（祖冲之园）接待了浦东新区基层团干部“创新创业”专题培训班代表团一行80人。该代表团人员是由浦东新区基层团干部和部分市属团组织



团干部组成，并由团区委组织地区部（青年人才工作部）、浦东新区团校带队参观。

首先，浦软创投罗峻副总带领团区委组织地区部负责人李为炜一行参观了浦东软件园多媒体展厅，详细介绍了浦软园区、浦软孵化器的发展历程、企业最新发展成果及相关情况。随后，代表团参观了孵化器企业及孵化楼宇设施，双方在参观的过程中进行了热情友好的交谈，学员们特别关注浦软创投在孵化器建设和管理方面的经验，并表示以后有机会能再次前来参观学习。



【来源：浦软创投】

悉尼大学商学院考察团参观浦软孵化器



2015年8月19日上午，上海浦东软件园创业投资管理有限公司（以下简称“浦软创投”）在浦东软件园（祖冲之园）接待了悉尼大学商学院学生一行。悉尼大学商学院(The University of Sydney Business School)作为澳大利亚顶尖学府悉尼大学十六大院系之一，已成为全澳 top 3 商学院之一，并逐步发展成为全球 top 50 商学院。

首先，浦软创投罗峻副总向考察团详细介绍了浦软孵化器的发展历程、孵化业绩、创业辅导、投融资和未来规划等情况，并介绍了“浦软创业苗圃”、“蘑菇云”创客空间的运行情况。“蘑菇云”创客空间是浦软孵化器和浦软加速器企业-智位机器人合作创办，在国内创客空间领域已有极高的知名度。随后，考察团在浦软创投员工的带领下实地参观了上海智位机器人有限公司，公司工程师向考察团详细地介绍了公司的理念、经营目标、3D 打印机以及其它机器人等新型产品。



【来源：浦软创投】

2015 MHS 中国创新创业论坛（上海站）

2015 MHS 中国创新创业论坛聚焦互联网+、智能硬件、物联网、生物医疗、能源环保等领域的创新创业项目，分别组织北京站创新秀和上海站创业论坛，邀请著名企业家、投资人、学者教授、政府领导、创业团队、媒体等参与点评，并通过视频、网站、自媒体和大会与广大校友和社会大众分享。

本次论坛有两个分会场。11月7日在上海率先进行<创业日>论坛活动，而后11月14日在北京进行<创新秀>展览会活动。

【时 间】2015年11月7日 星期六

【地 点】上海市浦东新区博云路2号浦软大厦

【议 程】 8:00-11:00 am 创业项目闭门路演
13:00-17:00 pm 2015 MHS 中国创新创业论坛
17:00-18:30 pm MHS 三校校友鸡尾酒会

【与会嘉宾】 曹大容 光速安振中国创始人兼董事总经理（MIT 校友）
甘剑平 启明创投主管合伙人
胡 丹 买单侠创始人兼 CEO（Stanford 校友）
黄晶生 哈佛中心（上海）董事总经理（Stanford 校友）
Dave Jones 硅谷银行亚洲总裁、浦发硅谷银行行长
蒯佳祺 达达创始人兼 CEO（MIT 校友）
卢 阳 优办创始人兼 CEO（Harvard 校友）
毛文超 小红书创始人兼 CEO（Stanford 校友）
潘 静 点融网首席市场官（Harvard 校友）
王 东 找钢网创始人兼 CEO
袁文达 红点投资主管合伙人（MIT 校友）

【报 名】 <https://yopay.cn/event/56658436?ref=alumni>

稿件征集

欢迎各企业来稿，告诉我们贵公司的核心新闻、市场活动等，我们将通过《浦软创业》为您进行推广。

请电邮至 lin@spspvc.com.cn 进行投稿。联系人：李娜 15710116636

谢谢！

上海浦东软件园创业投资管理有限公司