用奇葩的创意换来放大的市场关注度, 互联网创业大潮下

不怕做不到,就怕想不到

虹琳的办公桌上,每个星期一准时会出现一束鲜花。鲜花是她老公预 定的,但并非每周预定,而是偷了个懒,用了一款名为"花点时间"的鲜 花电商平台,99元包月,每月送上4束花,包邮还送花瓶。

这种包月生活服务配送项目,不止鲜花一个品类,事实上,内容填充的 脑洞已经大到无奇不有:包月送内裤、包月换穿衣、包月叫醒服务……看多 了只想问一句:这么奇葩的服务,真的有用户吗?公司真的活得下来吗?

今天, 我们就来聊聊创业大潮中的这些奇葩创业项目。面对它们, 在 创投圈中有两种截然不同的声音:一种声音认为,在互联网资本大潮退去 后,这些哗众取宠、毫无逻辑甚至是荒谬的创业项目也将偃旗息鼓;而另 一些人则坚信,平台型创业机会已死,"新奇特"是创投项目精细化的表 现之一, 所谓"存在即合理", 项目再奇葩, 不试过怎么知道它不行?

■本报记者 徐晶卉

千奇百怪的 奇葩创业

作为腾讯众创空间(上海)负责人, 胡冬的一大任务是挑"种子",帮助优质 的创业项目从零到一快速孵化。由于在 创业指导的第一线,每年经手1000多 个项目的他,有时候会被一些奇葩的创 意惊得目瞪口呆:有创业者想要做个挂 在墙上的智能淋浴搓背仪;有创业者想 要做 3D 打印蛋糕;有创业者想要做一 个根据每日天气变化推荐穿衣的智能 升级。"

大部分的奇葩创意犹如泡沫,在 风投"过堂"的时候就会破碎。胡冬 "比如找寻合伙人时,没有人愿 意合作;在面对投资者路演时,没有 投资人肯倾囊相助。能留下来的项 目,大部分已能清晰得看到商 业逻辑。"

有人说, 创业是 的包容度,有时候 "只有想不到,没有做不 有一些看起来很 / 到",一波创业浪潮袭来,在 奇葩的项目, 成千上万的创业项目中, 总有一 竟然能找到志 些项目, 让人目瞪口呆。 同道合者, 乍一看,这些创业项目很奇葩, 用奇葩的点 但接近这些创始人, 听他们的逻辑 子换来放大的 与梦想,又觉得有一种"海阔凭 市场关注度。 鱼跃,天高任鸟飞"之感,趁

着年轻,试一试梦想的重 死你"的软件,市 量,万一成功了呢? 场痛点找得十分精 -源于对抗电话诈 骗和广告推销人员的骚扰, 创业方式也相当简单粗暴-

讯费用低廉的网络电话,对骚扰者实 施精准"手机轰炸"。这个奇葩的项目 一经出世,就在网络上迅速走红,并 被很多网民下载使用。 2015年市场最热的时候,还有一

"帮人怀孕"系列的创业项目,就 天使轮融资,至今存活。

有意思的是,别看这些项目个个

的高材生。国内第一家殡葬电商平台 款名为"找记者" "彼岸"的创始人王丹,毕业于清华大 的奇葩 App 经历了 学;包月送内裤的奇葩项目"雷区" (Minefield), 创始人沈醉毕业于全球顶 尖的伦敦国王学院;美国宾夕法尼亚 大学机械、电子双硕士张帆在开始 "美颜社"的创业项目之前,也任性过 几次,做了不少不靠谱的奇葩项 目——以 VR (虚拟现实) 为载体的婚 庆公司、垃圾回收 App······诸如此类。

对于这些经历,外人觉得看不懂, 很奇葩, 张帆却坦言, 这些经历对自 己来说都意味着成长, "相当于把自 己互联网开发的经验和知识又进行了

到底是"痒点" 还是"痛点"

纵观这些让人瞠目结舌的奇葩创 业项目,如果细细梳理背后的逻辑, 似乎都是有迹可循。

> 中文投数据研究院 执行院长闫小佳为它们 分了几个类别,比如

属于典型的 020 业 务,大抵逃不过这两 类, "还有些项目看起来 奇葩, 其实就是名字比较吸引

2016年,资本寒冬席卷整个创业 圈,中规中矩的创业项目尚有些自顾 不暇,这些奇葩的创业项目,境遇会 过徐小平的投资风格,"如 更好还是更差?

春藤资本高级董事范惠众认为,他一 像马佳佳的网上成人用品网站一样 直觉得,许多020的需求本身就是伪 "弹眼落睛"。号称"助孕神器"的 需求,并不是市场的"痛点",顶多称 一种截然不同的声 App 贝贝壳, 做的生意是帮助不孕不 之为"痒点",并没有创业者想像中那 音,更多用包容的心 育的夫妻了解全球最先进的辅助生殖 么迫切被需要,或者必须由互联网技 态来看待和尝试一些 技术,不仅可以找专家治疗,还有全 术来加以满足。"这些020项目,可 看起来不可能成功、或 程陪诊的小护士和翻译,直接走高端 能会因为奇葩,吸引一部分用户,但 者死亡概率更大的奇葩 路线。记者了解到,2015年8月成立 最后无法达到规模效应;若是一旦有 项目。闫小佳也持赞同态 的贝贝壳, 11 月就获得了经纬中国的 同业竞争者, 再陷入补贴烧钱的漩涡, 度,他认为,互联网创业项目的 就更容易走向死亡。"

奇葩,不少创始人可都是从名校毕业 碰了政策或者道德红线。2016年,一 括垂直媒体、O2O、电商,"新奇特"将成 柄——在传统游戏手柄的基础上加入

模式看似顺理成章. 但它的败笔在于 '道德红线'。" 闫小

佳认为,这种创业 逻辑,对于记者来说是一种变相受贿 行为,绝不可能生存下去。

有律师就直言不讳认为, 从法律的角 度, "呼死你"侵犯了个人的隐私权 和选择权,有悖于现有法律。

"新奇特"会不会是 创投界的新趋势

尽管有很多投资机构对于奇葩的 创业项目避之不及, 但有意思的是, 一些大胆的投资者,还是愿意小试牛刀。

彼岸创始人王丹在谈及天使轮融 资时,坦言早期融资一波三折:"我签过 很多个 term sheet(投资条款清单),有 些已经到了投委会投票阶段,结果最后 还是没通过。"最后,王丹找到了以大胆 出名的真格基金徐小平,"我们只花了 十几分钟聊项目,其他一个多小时聊的 全是意识形态,他很爽快地就投资了。"

沈醉这几天准备去北京参加一 个创业节目比赛,他早就听说 果能顺利入围,我应该能 "我并不看好这些创业项目。"常 有机会见到徐小平,推

> 荐一下自己的项目。 在创投圈,这是

发展趋势是平台级机会越来越少,未

为创投项目精细化发展的体现。

"无论哪一类的创业项目,一定要 除了"找记者",像"呼死你"这做到有所为有所不为,精准的产品、用 样的创业项目,也存在不少道德风险,户和商业模式定位很关键。"闫小佳认 为,纵观这些所谓的奇葩项目,刨去一 些特别没有商业逻辑的,大致都符合 "小而美"的标准:简单、直接、目标用户 明确,只要找准市场和用户的刚需,无 论是极客类型的,还是小众群体,未必

> "不怕奇葩,就怕没刚需。"闫小佳 始终认为,需求不是天生的,很多需求 是需要企业来引导和培养的, 就好像 "二次元",最开始也是小众领域的事, 现在却越来越被世人所认可。"许多所 谓的伪需求,其实就看有无资源和能力 把这个需求真正的规模化。

能不能给创新 留一点试错空间

这一轮创业

巨大的进步。

世人对"奇葩"创业的一个普 遍衡量标准,是听上去够冒险、够 疯狂或者够"愚蠢"。但奇葩 创业项目的开发者并不

这么认为, 在他们看 来,这些项目避开了

接扼杀在摇篮里,这是 国外许多千奇百怪 的创业故事,很多都不 怎么靠谱,让人啼笑皆 非。最近听说的一个创业故

事,是两个来自加拿大的宅男,制 还有一些奇葩的创业项目,则触 来的机会,更多会出现在垂直领域,包 作了一款流血体育 (Blood Sport)手

了抽血设备,如果用户在游戏中的角色 受伤了,那么真的会被抽血……这项 设计是用来改变传统献血方式的,不 过在众筹的时候以失败告终。

类似的故事很多,最近一个巨头的 失败案例,是谷歌的高空无人机。2014 年,谷歌收购了一家名为泰坦航空 (Titan Aerospace)的新创公司,组建了 这个项目,希望利用太阳能作为动力, 在高空保持长期飞行,以面向地球上的 偏僻地区提供上网接入服务。但是,今 年1月中旬,"谷歌 X 实验室"相关人士 确认已终止了这个项目。

上到谷歌这样的巨头,下到最草根 的创业者,创新创业的道理都是一样 的。创业本来就不意味着一定会成功, "无厘头"的创业,不意味着一定失败, 很多奇迹就是在不可能中产生。在国 外,创新试错的包容空间很大,我们为 什么就不能给"创新试错"一点任性的

是的,别急着定调。这一轮创业潮 中,奇葩的创业项目真的不少,但我们越 构愿意留出等待的空间,而不是将它们 直接扼杀在摇篮里,这是巨大的进步。真 格基金合伙人王强在评论"彼岸"这个奇 与竞争者的直接拼 葩项目时,就认为它很有情怀,"让殡葬 杀,有机会开辟一 业走到阳光底下,给存活的亲人做心灵 片前所未有的市 辅导,提供了和传统殡葬不一样的东 西,我觉得就有价值。很多投资人不愿 这让记者想起 意投,大家都觉得走不通的时候,反倒 是值得尝试的东西,没准就是一个巨大 的商机。"

当然, 天才和疯子之间只有一线 之隔。一个创业公司到底是疯子般的 臆想还是天才的创意,还要看公司最

微创新

眼睛扫一下 宝贝送到家

为了能够在假日来临之 际、或是促销高峰期"准时" 佛人们只需要用眼睛,就能

在2016年"黑色星期五"结束后 一周, Adobe 公司公布了一组数 -2016年"黑色星期五"大促销 的一周时间内,美国消费者在移动端上 的消费超过了2015年的9亿美元,达 12 亿美元,同比年增长超过 30%。另 一家分析公司 comScore 自 2011 年开 始,连续5年对超过5000名消费者线 上/线下购物比例进行追踪统计,调查 结果显示,在刚刚过去的2016年,美 国消费者在线上购物的比例,第一次超 过了线下购物,占总比51%。

在这样的一个"大网购"时代里, 为了能够在假日来临之际、或是促销高 峰期"准时"激发人们的购物欲,帮助 用户们获得更好的消费体验, 在线零售 商们动足脑筋:亚马逊利用人工智能技 术来优化仓储和物流,令收货更加安全 快捷; 苹果公司希望通过指纹识别技 术, 让人们按一按手指就完成购买的全 部过程。在网上买东西变得前所未有 的便捷、甚至悄声无息——仿佛人们 只需要用眼睛,就能把屏幕里的商品

这并非臆想,而是慢慢成真的

相对于灯火澄亮的实体商店, 网络 购物总有其看不到也摸不着的缺点:泛 着蓝色冷光的电子屏幕,没有办法把实 物的质感和温度实实在在地传达给消费 者。科技的作用正能够弥补这一点,用 另一种方式来激活人们的感官——新 奇、轻快、简单,一种小欲望被迅速满

Cinematiaue 是一个专注于制作可 触视频的网站平台,用户可以在 Cinematiaue 所生产的视频上对自己感 兴趣的事物进行任意点击, 便会在窗口 右下角得到关于被点击事物的详细介绍 或购买链接。去年年底, 时尚电商 Farfetch 发布了一部名叫《胡桃夹子》 的视频短片,将这出富有神秘色彩的童 话芭蕾舞剧加入了现代元素, 并呈现了 一系列网站内以节日派对为主题的时 装。用户在观看的过程中,可以随意点 击演员的衣服、鞋子, 甚至是口红, 获 得各种购买链接。试想,如果今后看网 络电影时也会有这种效果, 剁手的理由

自 2015 年 10 月 Youtube 发布了具 有直接购买功能的互动视频以来,视频 在线上零售中扮演着越来越重要的作 用——尤其在时尚产业,视频能够比单 一的图片更好地展示产品的剪裁、质 地、风格等特色。时装周上出现了网络 直播秀场,观众们能够即看即买,传统 的奢侈品销售模式正在被互联网搅动得 翻天覆地,将设计师对受众的单向传播 变成了一场场互动对话。

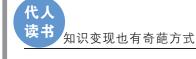
线上男装零售商 Mr Porter 近日宣 布将于苹果 TV 上线一个购买软件,令 所有用户在家可以看到网站推出的线上 杂志的所有内容,并提供网站上所有视 频内容,包括秀场后台故事、各种着装 建议等等,这些视频中出现的商品,都 可以直接在手机上同步购买。这家野心 勃勃的网站希望通过这种方式, 创造一 种全新的奢侈品购买体验——舒适熟悉 的家、精美漂亮的视频、简单快捷的消 费过程,是不是要比和别人挤在一起买 单更令人感到惬意?

为了让屏幕里的所见更真实,虚拟 现实 (VR) /增强现实 (AR) 也是被电 商们看好和期待的技术。家具行业成了 虚拟/增强现实技术的第一批试验田。 美国在线家具零售商 Wayfair 于 2016 年11月在谷歌应用商店上发布了一款 新软件 ldeaSpace,利用谷歌正在搭建 的 Daydream 平台来实现足不出户就可 以在虚拟现实展示厅里挑选家具。灵感 源于 Wayfair 网站上的 "Get the Look" 功能(在一幅幅设计精美的图片上,通 过点击家具上的"+"来获得购买链 接), IdeaSpace 在网络上创造了一个实 体店,用户通过虚拟现实眼镜来感受每 个家具的颜色、质地,以及在显示居家 空间中的体量,从而做出更适合自己的 购买决定。

网购的一切都关乎体验。没有了实 体店里灯光、气味、空间所带来的氛 围,我们独自在家对着电脑时,感官往 往会比在商店里时更敏锐。以前,线上 购物最常被人诟病的,就是缺少人情 味,但随着技术的快速迭代升级,这一 切都不再是问题了。至少, 当消费者在 《胡桃夹子》短片里看中一双 Report 舞 鞋后,技术能帮助她只花60秒钟的时 间完成整个订购流程。钱花得如此干脆 利落,这种爽快感可不是每天都有的。

这些奇葩创业项目,背后是什么逻辑

■本报记者 徐晶卉



如果你熟悉自媒体"罗辑思维" 或者"吴晓波频道", 你会很清楚公司 运作的特殊模式——台前是罗振宇或 者吴晓波的形象, 台下却有一个团队 为他们挑书、看书、划重点、做策划。 "敲黑板划重点"无疑是一条捷径。

这个"替人读书"的思维逻辑, 如今竟然也成了创业者的"盘中餐"! 就在前不久,上海的"师道书院"就 开发了一个"奇葩项目"——代人读 书。师道书院副总裁黄鹤告诉记者, 在 2016 年 10 月推出 App "教导读 书会"之前,师道书院有着十年企 业高管培训的经历, "从去年开始, 很多企业家现金流吃紧,公司老总、 高管不愿意外出参加课程类培训, 所以我们把'走出去学习'转变成 了'企业自学习'的模式,于是有

的一些核心思想和推荐,目的是帮助 伦敦国王学院的高材生。 企业家在选择书籍的时候省下时间,

本质上,这是属于知识变现领域 的创业。看上去奇葩,但真的有人被 又一致觉得这个品牌穿着并不舒服, 天使轮。"2017年初始,沈醉早早为自 每一个人的知识和阅历都是有限的, 吸引进去。记者在采访时发现, 有一 为穿而穿, 却找不到其他代替品牌。 如何在有限的时间获得最大的知识量, 位上海医生,看起来并不符合目标人 "我当时就在想,要创造一个中国时尚 很奇葩的梦想努力奋斗。 都会开读书会,与朋友分享读书的心 10年后不会被 CK 垄断。" 得,有时候还会搞读书活动,玩得不



"欲打造国内首个男士内裤包年

中心思想,但这个 App 并没有想像中 "雷区"的项目时,内心是有些崩溃 融天使轮的这个项目,已经有将近 那么肤浅。"我们的服务人群是企业的。更崩溃的是,这个"奇葩项目"5000人的包年用户。沈醉经常与他的

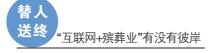
际工作相结合的讨论上来。"黄鹤这样 外出旅行,一群男人在一起泡澡,意 规模效应,但在小众市场一定有市场。 外发现所有人的内裤品牌都是CK (Calvin Klein)。在谈及体验时,大家 群,但却疯狂喜欢这个项目,每周三 品牌,舒适、专注、极致,让年轻人

大概是国王学院的校园旁边就是 伦敦时装周场馆,被时尚日夜熏陶的 沈醉对国际时尚趋势有一定的敏感度, 即使如此,他还是在2015年花了整整 一年去打磨一条上品质的内裤, 用时 多元的包年价计算,只比成本价高一 点点。'

服务品牌,首推内裤包年服务,单条 真不少。沈醉告诉记者,截止到2016 得不进入了她的营销圈套,让观众啼 不够奇葩吧。 内裤均价在百元左右。每季度提醒用 年底,内裤的销售量超过了200万条, 笑皆非。

虽然是"代人读书",提供书籍的 记者在某创业比赛中看到这个名为 年的用户占比30%。换句话说,还未 轮投资。 家和高管,提供的是商业管理类书籍 的创始人,竟然还是一个毕业于英国 用户聊天,很清楚自己的用户群体: 买墓地之外,还提供回忆录、心理干 中等收入男性、不愿意为购物花费时 预、生命钻石、太空葬礼、个性化追 谈起创业的灵感,"雷区"创始人沈 间、对价格不敏感。他觉得,随着消 思会、生前告别会、定制个人油画画 而把更多精力放在书籍的阅览和与实 醉透露,这源于2年前与朋友的一次 费升级,这一人群数量在上升,不求 像、定制人物雕塑等一条龙服务……

店,主攻海外留学生市场,同时完成 己定下了目标,为着这个外人看起来 的太空舱里,然后利用火箭送入太空,



销员去应征了,一边带着秦奋去十三

在现实生活中,虽然殡葬业一直 都是比较禁忌的话题,但真有不少创 业者脑洞大开, 瞄准了这块利润丰厚 的蛋糕,做起了"互联网+殡葬"的 生意。目前国内公认的第一家殡葬电 商平台"彼岸",创始人王丹还是毕 业于清华大学的高材生,2014年,当 这家公司只有 10 个人的时候,就拿 户即时更新,解决后顾之忧。"——当 付费用户达到 1.5 万人,其中 999 元包 到了真格基金徐小平的 150 万元天使

> 更有意思的是,论业务,这家殡 葬电商也是稀奇古怪,除了能在网上 只有想不到,没有做不到。比如太空 "今年会开实体店,想在伦敦开 葬礼,真不是吹的,彼岸得到了发明 方美国 Celestis 公司的正式授权,可以 将逝者的一小部分骨灰放入唇膏大小 最便宜的服务只需900多美元,能让 骨灰在近地轨道环球飞行30到50圈, 最后坠入大气层。最近,彼岸还准备 切入大热的 IP 市场, 做一些 IP 开发, 又让人"倒吸一口凉气'

虽然这个创业项目很奇葩,但是 凭借30%的毛利率和巨大的市场空间, 在电影《非诚勿扰》里, 葛优饰 这个公司仍然顽强地在资本寒冬期活 间和精力"交学费", "每条内裤按80 演的秦奋发征婚广告后,一个墓地推 着。不过,记者查阅相关资料发现, 其主要竞争对手,包括恩雪天使、恩 陵看墓地,一边用道德绑架称给父母 华情等几家创业公司,却不怎么幸运, 这个看起来奇葩的项目,用的人 买一块好墓地就是孝顺,逼得秦奋不 已经无声无息地夭折了。大概,是还