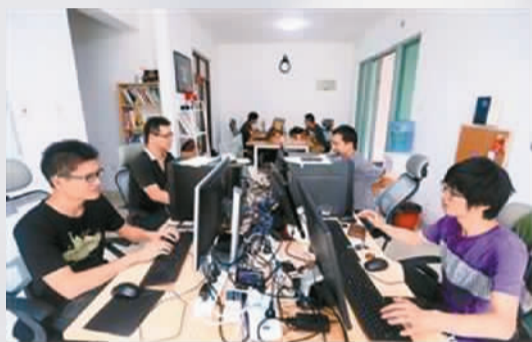


“靠网吃网”的一代人

24岁的高阳是一个“北漂”，年纪不大，却已在北京的科技圈打拼了近5年。现在的他，已经是知名程序员问答社区“SegmentFault”的CEO，是中国最大规模的“黑客马拉松”的组织者，并入选了福布斯发布的30岁以下创业者榜单。

从小学三年级第一次在舅妈家接触电脑起，高阳就对这个拖着根线的机器产生了莫大的兴趣。随着年龄的增长，他开始阅读一些有关黑客的读物。“那时候觉得黑客简直是无所不能”，高阳笑着对笔者说。

在互联网行业中，高阳对程序员群体尤其感兴趣。2009年，随着移动互联网浪潮的兴起，越来越多的人选择投身互联网行业，但创业公司的技术人员却又十分稀缺。



“脸萌”小团队 刘钢摄

“在我眼中，程序员就是艺术家。他们赋予二进制的0和1以感情和生命，这就是他们的创造性所在。”高阳说。由此，他萌生了一个念头——在网上做一个社区，将这帮人聚集起来。

就这样，他的线上程序员问答社区诞生了。时间不长，便受到业界的广泛好评。

而随着“锤子”手机和罗永浩的声名鹊起，另外一名“90后”创业者郭秀峰也引起了人们的关注。因为就在不久前，郭秀峰以“不差钱”的价格，将“t.tt”的域名卖给了罗永浩。

其实，郭秀峰在大学时期学习的并不是互联网相关专业，这仅仅是他的一个爱好。

从大学起，郭秀峰开始接触网别域名，也就是普通人口中的“非主流域名”。随着越来越深入地接触互联网，他渐渐把注册网别域名变成了自己的爱好。

“我发现了一些非常有趣的域名，自己注册了很多，然后卖掉，换回了我创业的第一桶金。”这些郭列口中“有趣的叠字域名”，就有“bb”、“tt”等。

“tt”这个域名一开始在一个日本人手里，我一直在关注着它。直到2012年4月，我发现那个人没有续费，域名被重新收回，我马上与官方注册局联系，将这一域名拿下。”

提到郑瀚文、吕日阳这两个名字，人们可能会觉得有点陌生。但是提到“东北猫”系列视频以及那句充满大碴子味的“你瞅啥”，大家马上豁然开朗并且会心一笑。

这两名24岁的东北小伙，本科学的是播音主持专业。因此，他们非常希望在这个信息爆炸的时代，能有一个平台来发出自己的声音，表达自己的态度。

一拍即合的两人开始了“东北猫”系列视频的制作。在很短的时间内，东北猫视频单集访问量突破1000万，系列视频总播放量突破3000万。

截至目前，东北猫的微信平台粉丝量已达60万——这一数字也使“东北猫”成为东北地区最大的微信公共账号。

“现在我们已经由单纯的系列视频转向互联网新媒体平台，也为很多传统企业和商户提供互联网推广方案。”郑瀚文说。

“90后”创业也不仅仅是男生的专利。

毕业于浙江大学的俞立颖，今年24岁。巾帼不让须眉的她，在这个年纪上已经成了一家创业公司的CEO，公司主业是在互联网上做设计。

俞立颖告诉笔者，2012年毕业的她，在找工作与创业之间，毫不犹豫地选择了创业。“看到了现在的中国有了这么大的市场和这么多机会，我希望能够做点事情。”她说。

互联网时代的设计与传统设计究竟有何不同？俞立颖表示，传统设计只是一个美丽的外观结构，而互联网设计思路是成套的系统设计，产品的用户体验、产品与用户的交互方式，都成了设计中更重要的部分，这是传统设计中较少关注到的。

在历练中理解责任感

其实，每个创业者的生活都不是只有光鲜的外表和成功者的光环，在这些成就的背后，是一次次的努力、困惑与挫折。

对于刚刚毕业的“90后”们来说，寻找方向也许是最困难的。武星宇告诉笔者，他的公司在2012年底就已经注册，但是到了第二年年中，才正式启动第一个项目。“这半年多的时间我在做什么？就是在思考，在做市场调研和产品规划。”他说。

对于退学“北漂”的高阳来说，创业的压力更大。“在最初起步的一段时间里，由于创业的启动资金不足，团队里的每一个人都是零工

资的。”

但是在谈到收获的时候，郭列、高阳和成章文不约而同地选择了“坚持”一词。高阳表示，跟自己同期创业的公司有七八家，但是大多数因为没能坚持下来，半途夭折。

“只有坚持下去，才能看到另一片天空长什么样子。”高阳说。

创业的路程越艰辛，越能看到更多的风景。郭秀峰告诉笔者，在注册网别域名的过程中，认识了来自世界各地的朋友，与志同道合的小伙伴们组建起了自己的创业团队，是让他最感欣慰的收获。

张天一则表示，通过卖米粉，他开始了了解到了不同社会群体的生活状态，体会到了生活的不易。“现在我去外面吃饭，都会主动帮店家收拾盘子，用完洗手间也会帮人家擦干净，因为我知道做这些事情的辛苦。”他说。

除了开拓眼界，“90后”的创业者也开始将社会责任与自我价值的实现结合起来，收获成就感的同时也收获了责任感。

比如俞立颖就发现，设计产业内部存在着招人难的问题，而自己母校的学弟学妹们也在为找工作的问题而煞费苦心。于是，灵机一动的她便着手搭建了一个名为“浙大好工作”的微信公众平台，在平台上发布招聘信息。如此一来，企业招人难与毕业生就业难的问题就“一箭双雕”地被解决了。

一直关注程序员群体的高阳受到国外公司举办的黑客马拉松的启发，开始利用自己线上社区的影响力，在国内开展“黑客马拉松”活动。

所谓“黑客马拉松”，其实是一个鼓励创新的平台，内容是通过比赛的形式，让程序员团队在短时间

内做出一个全新的产品。这一借鉴国际形势的新事物，立刻受到了许多大型互联网公司媒体的关注。一股创新的浪潮，就这样在行业内搅动起来。

“做这件事完全是我的副业，我们就是希望以公益的形式来鼓励创新，推动行业的健康发展。”高阳说。

武星宇则说：“任何一款产品如果不是着眼于提升社会效率，那么它的前景一定不是明朗的。”

打开微信朋友圈，你的朋友圈是不是也被脸萌给刷屏了？就在不久之前，一款名为“脸萌”的手机“拼脸”软件爆发，在几天之内占领了朋友圈头像的半壁江山。这款软件有多火？上线半年，用户突破2000万，一度更是高居AppStore里的下载排行榜首。

爆红软件的背后，是广东一名年轻的“90后”小伙郭列。“因为热爱，所以坚持”，是这位创业青年的信条。

事实上，像郭列这样的“90后”创业者并非个别现象，而是已经形成了一股强劲的潮流，成为创业大军中一支不可小视的力量。与互联网“无缝连接”的新一代，和其他时代的创业者相比，有哪些相似，又有哪些不同？

习惯网络思维 更新传统行业

# “90后”创业不走寻常路

武梦恬 申孟哲



包容「互联网原住民」创业

“贴标签”有时意味着偏见与误解。

以年龄来“贴标签”就是其中一种。数年前，“80后”一词刚刚被创造出来并被讨论时，整个社会似乎都弥漫着一种怀疑与焦虑的心理：这群改革开放后成长起来的孩子，到底有没有能力与责任感，去承担起父辈和整个社会的重担？

作为“80后”的派生词，“90后”的标签很长时间内也有类似的作用。而这一次，怀疑和偏见的人群，也扩展至曾经被误解和怀疑的“80后”。这群上世纪90年代后出生的年轻人，似乎和前辈更加不同——在人们的普遍印象里，“90后”更具有自我意识，更张扬，更叛逆，更加不遵循传统，但也更容易接受新事物。

心理学上，这种“贴标签”的方式，被称为“刻板印象”。用这种方式认识某一群体，认知过程会被简化，但同时，也容易忽视个体差异，导致偏差与误解。

不过，“90后”也似乎确实是在乎被误解的一个群体。在选择了创业的“90后”身上，这一点体现得尤为突出。

比如，“脸萌”的创始人郭列，以前在腾讯工作，按照传统的看法，也算是在一个不错的平台上施展手脚；北大毕业卖米粉的硕士张天一，承受的周围舆论压力也可以想见；更不用说在情趣用品行业创业，总是语出惊人的马佳佳了。至于我们在采访中遇到的另外一些创业者，退学、借钱等事迹，更是屡见不鲜。

勇气、创意、行动，本就是创业者共同的特征。在这一点上，“90后”创业者，与他们的前辈并无二致。每一个创业者在白手起家时，心境或许都与一首歌中唱的暗合：“除了勇气我们一无所有，除了失去我们没有遗憾。”

但“90后”的创业群体，也确实与前辈创业者有许多差别。

比如，这是一个“互联网原住民”的年轻人群体。从他们成长的时代开始，中国的互联网已经进入了飞速发展的时期，与“80后”、“70后”甚至是年级更大、需要从传统社会“移民”至互联网时代的人不同，“90后”的生活可以说没有离开过电脑和互联网。他们是互联网时代的第一批原住民。

因此，我们发现，在“90后”的创业生力军中，与网络相关的创业者占有非常高的比例。他们中间，有的是直接做互联网行业，有的则是用互联网思维改造、创新甚至是颠覆传统行业。

比如，有一位创业者，就在传统KTV行业内容更新缓慢的弊病中，看出了这一传统行业不适应年轻人习惯的地方：在他看来，未来的KTV，不仅是唱歌，更是年轻人沟通、社交的地方。因此，他开始开发自己的手机应用，并尝试改变这一传统娱乐行业。

“90后”的创业热情确实在逐渐攀升。一份研究报告显示，2013届大学毕业生自主创业比例为2.3%，比2012届的2%高了0.3个百分点，比2011届的1.6%高出0.7个百分点；而在2013届高职高专毕业生中，自主创业比例更是高达3.3%。

在专业的投资人眼里，这群年轻的创业者还有很长的路要走，比如创意想法多过执行力，对商业理解不够深刻，等等。在精明的商人眼里，商业就是商业，虽然每个时代的创业者年龄不同，但商业依旧有不变的本质。

的确，从创业到成功，需要时间与历练，也需要挫折与失败。但在这个需要创造力涌流的时代，我们也需要创造更好的环境，让更多具有创业想法和动力的年轻人踏出创业的第一步。也许若干年后，他们当中就有如今像马云、李彦宏一般的商业才俊。

行业传统思路不传统

北大硕士卖米粉？

近日，以这一疑问句为标题的新闻吸引了公众的眼球。而故事的主角，北京大学法律硕士张天一，也因此被推到了舆论的风口浪尖。

“一开始不是没有想过找工作。”张天一告诉笔者，“但是我发现书读得越多，可供选择的范围越窄。”由于没有找到符合自己最初预期的工作，张天一决定自己创业。

比起那些“高大上”的职业，卖米粉似乎显得有些“土”。不过，在张天一看来，如果连做米粉这样的小事都做不好，还做什么大事业？“不论做什么，都是脚踏实地最重要。”他说。

截至笔者采访时，张天一的米粉店已经卖出了12300多碗粉，光是肉就已经用掉了一头半牛。与此同时，米粉店的第二家分店也将隆重开张。

“我们的下一个目标是卖掉10万碗粉。”张天一强调，以粉的数量来计量让人觉得更加踏实，并提醒自己，做好任何一碗粉都很重要。

在“90后”创业团体中，22岁的武星宇是个“年轻人”。走进他的办公室时，他正忙着与衡水中学签订一份战略合作协议。一副古灵精怪的笑容，透出超越年龄的淡定与从容。

这个年轻人创业的行业是在线教育。谈及这一选择

时，武星宇说，自己多次回到高中看望老师，发现老师们都在忙于给学生出卷子。“我在这个过程中发现了商机，因为有困难的地方就会有需求，也就有了市场。”他笑着说。

同时他也认为，在2012到2014年做教育，就像1999年在互联网做门户、电商和搜索引擎一样。“我已经错过了那拨，怎么能再错过这拨呢？”武星宇说。

于是，武星宇公司开发的在线题库上线仅3个月，就有了5万名注册用户。目前，这一软件最主要的功能集中在为老师提供找题、组卷和发布在线作业的服务，为学生提供在线练习和接收老师发布的在线测评的服务。

“我们就是把老师出卷作为切入点来开展我们的产品研发。”武星宇对笔者说，“摊子铺得太大反而得不到理想的效果。”

还有一位“90后”小伙儿，他的创业方向让很多人大跌眼镜。

“最初连家里人

都不理解，为什么要去做卫生巾。”午后卫生巾的CEO陈章文对笔者笑着说。

其实，他也是在给自己的女朋友买卫生巾的过程中发现了商机。他说，目前国内产品的质量良莠不齐，而使用劣质的卫生巾则很有可能引发妇科病，因此才决定做一款优质卫生巾。

“做这个产品最大的好处，是可以进行标准化、大批量的生产，机器一开，不生产几万件根本停不下来。”

前不久，该公司的官网上发布了一个惊人的消息：1亿片卫生巾免费在线赠送。陈章文介绍，活动结束后，实际上只赠送出了140多万片，但是这一活动为产品赢得了广大的潜在客户群体。

“用心做好产品。”是陈章文给自己的要求。“生产厂家有着十几年的生产经验，原材料也是进口的优质产品，下一批产品的改进计划也已经拟定好了。”他说。

用互联网为传统产业造势，也是这些“90后”擅长的技能。比如，“东北猫”系列视频的创始人，就在用视频给自己的餐饮产品打广告，用新媒体卖煎饼。做好了网络预热之后，在线预订的3000份煎饼很快销售一空。



张天一在店内制作米粉