

# 再度主持全球闪存峰会中国专场 杭州华澜微 硅谷展风采

## 新生代文创产业路在何方? 渗到互联网 共享知识财产



“华澜微”总裁骆建军主持中国专场

晋江等地都吸引了百亿数量级的资金规模,建设存储芯片生产线。浙江也不落后。上个月“华澜微”被浙江省科技厅授牌集成电路重点企业研究院。浙江省也在布局存储产业,骆建军认为,浙江省的布局更着眼于从产业链的角度着手,以轻资产且科技含量更高的控制器集成电路设计作为切入点,获得在存储产业链中的重要地位。

骆建军对浙江的科技产业充满信心。他表示,杭州是中国高科技热点城市之一,东方通信、海康威视、阿里巴巴等,一个个具有划时代意义的公司都在这里诞生。骆建军告诉记者,“华澜微”准备建设中国第一个固态硬盘产业基地、信息存储安全产品基地。他表示,固态硬盘产业过去垄断在美国“西捷”和“西部电子”两个公司手里,随着固态存储技术取代传统机械硬盘技术,“华澜微”将在新一代存储技术即固态存储领域战斗,为实现“中国人的数据存放在中国人自己的硬盘中”的梦想而拼搏。

据了解,华澜微科技有限公司是浙江省近几年冉冉升起的科技企业新星,曾获得全国创新创业大赛浙江省一等奖。公司以自主开发的集成电路控制器芯片为核心,融合信息安全,短短5年时间里,销售额年年翻番,迅速进入“亿元俱乐部”。其计算机桥接芯片出货量

排全球第三,以特色专利架构打造出全球最高密度的固态硬盘,2.5英寸标准尺寸(9毫米厚度)的10TB固态硬盘至今还保持着这个领域的世界纪录。目前,“华澜微”已经在新三板挂牌,致力于发展成为我国在信息存储领域拥有最齐全集成电路控制器芯片的专业厂家。

本报记者 王菁

近日,氧气资本携手微链、国元证券、微媒、氩空间、蜂巢在“魔都”——上海爱菲尔会馆上演了一场“氧气中国·文体嘉年华”show,百余位投资人和项目创始人到场出席。

目前,以二次元、游戏/电竞、网红/艺人经纪、VR等为代表的新生代精神消费领域成为当下大消费时代的主要特征,然而对于“文化产业”、“文化创意产业”的讨论似乎还停留在概念层面,“文化创意产业”、“文化产业”到底是什么?

头头是道基金董事姚臻以IP(知识产权)为例现场解惑。“IP需要具备全产业链开发的能力。一个IP只有积累到一定的粉丝量、知名度、认可度,才能知道它的价值。”

她举例说,二次元领域有很多IP存在,但这些IP只是在二次元领域得到深度开发。“它没有在三次元人群、二次半的人群中得到开发,所以这条路很长,大家不能简单地把它看成IP的开发,它只有积累到一定阶段,才能体现出价值。”

“IP的影响力决定不同的合作模式。”姚臻认为,目前更多的人关注的是买断IP,但今后关注点将会是共同开发。此外,她建议大家对于IP的开发不要仅仅只放在影视端,应该将关注点更多地放在文字、图片、形象等方面。

关于体育市场,动域资本副总裁范殷良认为:“未来5-10年,人口红利是中国体育的核心动力。”供给侧业务相对比较传统,估值不是很高。但凡是渗到互联网的,估值是非常高的,尤其是稀缺的。“所以利用好供给侧改革,将是未来体育市场的一大机遇。”具体应该怎么做?范殷良建议:“一方面直接在产品和服务端做改善;另一方面则可以改善整个市场的供给效率,对产品和服务端进行改善。”

本报记者 王菁

## 2016国际创新创业大赛 在杭州举办

近日,2016InnoBay宁波杭州湾新区国际创新创业大赛复赛在位于杭州未来科技城内的衢州海创园举行。经过3个月的选拔,参加复赛的9支创业团队涵盖了医疗健康、生活服务、生物制剂、工业制造、VR等多个领域。之后参加决赛的优胜者将获得导师辅导、资本“相亲”、参加创业训练营、优先入住宁波杭州湾新区众创园等资格。

大赛项目路演采取了“9+6”模式,即9分钟路演陈述环节加上6分钟评委提问环节,评委从项目的技术门槛、市场前景、项目团队、执行与进度等角度对项目进行综合评估。最终,“气凝胶第四代常压干燥技术”项目获得了现场最高分,领到了大赛主办方颁发的“直通卡”,直接进入2016InnoBay宁波杭州湾新区国际创新创业大赛决赛。其余的项目则将进入待定区,最终晋级决赛的项目名单将会在复旦大学宁波研究院、CanNova能创空间微信公众平台和官网上公布。

本次大赛由宁波杭州湾新区管委会和复旦大学主办,复旦大学宁波研究院、CanNova能创空间、银江孵化器联合承办。银江孵化器CEO常婷婷在赛后表示,虽然“资本寒冬”仍未过去,但是如果创业项目本身足够优秀,创业者足够专注,依然能够得到投资机构的认可。

本报记者 陈路漫 通讯员 朱沁沁

## 全职主播、有自己的内容 网红想长久就得这么玩

随着直播行业的一路狂飙猛进,全民投身其中玩转直播已经是不争的事实。如此爆炸式的发展能够持续多久?网络直播平台“一起秀”创始人李智给出的答案是:“走不远,因为网红经济存在大量泡沫。”

但也不可否认,像PAPI酱一类的网红得到了投资人的青睐,这些受欢迎主播又有哪些共同点?

李智表示,其原因不外乎两点。“首先,主播需要实实在在把时间花在直播上,三天打鱼两天晒网沉淀不了粉丝;其次,纯靠颜值、妆容已无法支撑一场直播,网红正在从‘美女’向段子手、摄影达人、游戏高手、美食家、职业驴友等细分领域拓展。”也就是说,你想红得长久,必须是全职主播而且有自己的内容。

这样的主播在“一起秀”平台上就有多位。“有名大一女学生凭借超强的亲和力外加自己的特色才艺,收获了一大批粉丝,月收入高达60多万元,还给父母买了房买了车。”李智告诉记者。

打造如此高收入的主播,“一起秀”是如何做到的?“线上通过精准人群定位,线下主要面向二三线城市目标人群进行精准营销;抢占一线城市用户群体(主要IOS用户),更重视二三线城市的安卓用户。”有了明确定位与精准营销,今年3月,“一起秀”正式上线。截至7月底,平台日活跃量已达30多万,同时在线人数曾创造过7万多的纪录。

在李智看来,一个互联网平台成功的首要条件就是自律。在“一起秀”成立之初便在涉黄问题上植入了三层过滤通道,“做到不放过一条漏网之鱼。”

在创立一年之后,“一起秀”已发起了6000万元的B轮融资。李智表示,直播平台赚的都是硬钱,单靠砸钱的平台,避免不了被洗牌的命运。“直播让每个人成为一个独立的电视台,网罗了大众的好奇心。相信,越来越多的个体涌入直播行业,这样的自媒体还将会有的爆发。”

本报记者 王菁

## 搭上泛娱乐的快车 “沃驰科技”要做互联网生态型文化企业

“选择移动互联网行业,就要胆大心细,要与时俱进,做好正确的转型。”成立于2011年的杭州沃驰科技有限公司(以下简称“沃驰科技”)是一家专业的移动应用支付服务商。“在支付SDK稳定发展的情况下,公司启动‘一横三纵’发展战略,致力于将公司打造成一个互联网生态型泛娱乐文化企业。”“沃驰科技”董事长金波日前对记者说。

据悉,“沃驰科技”目前与三大通信运营商都有密切合作,借助其通道构建基于移动互联网的支付平台,为移动应用的终端用户提供安全、便捷的支付服务。如今公司自主研发的产品和服务已经与全国27个省(市、自治区)的通信运营商进行运营合作。

如何贯彻好“一横三纵”发展策略?金波表示,“一横”是继续加大力度拓展支付SDK

业务,为更多App提供支付服务,扩大支付的收入规模。而“三纵”则包括:数字营销平台,与众多App开发商的合作,在支付SDK中增加广告SDK业务,搭建精准化数字营销平台,为广告主提供精准化广告营销服务;通过与众多微信公众号的合作,推广自有H5游戏发行平台“榴连游戏”;IP孵化,孵化自有IP,在有一定用户的基础后,逐步延伸至影视以及游戏的联动。

当前,“沃驰科技”正式推出H5游戏发行平台“榴连乐园”。“H5游戏将手机、网络、网页游戏一网打尽,不需要下载就可以玩。”公司新闻发言人姜伟向记者边介绍边演示,通过手机点开一个微信公众号,可以看到“榴连乐园”的子菜单选项,点击进去就是个H5网页平台,页面上有种类众多的H5游戏,用户可即点即玩。

乔布斯说过,“没有人愿意使用Flash,全球已经开始步入H5时代”。无数的游戏从业者开始涌入H5游戏,开启了H5游戏的新世纪。截至目前,“榴连乐园”与多个微信公众号合作,为广大玩家提供几百种最新、最热的在线游戏。除了通过微信这一渠道继续引流,“榴连乐园”还会与卖场、餐厅、商家合作,让H5游戏更加贴近用户需求,丰富用户的手机娱乐方式。

“移动互联网平台最重要的一点就是对用户进行分析,只有对用户数据进行精准分析,才能掌握行业实时动态。”金波表示,公司今后将全面拓展娱乐文化业务领域,将公司打造成“渠道推广+数字营销+游戏发行平台+IP孵化”的生态型泛娱乐文化企业。

本报记者 徐璐璐

### 互联、精细、智能

## 数字化助力传统企业“转”起来



浪潮通软副总裁杨良阐述数字化转型

在日前举行的浪潮企业信息化高峰论坛上,浪潮集团企业大数据首席咨询专家王相成指出,企业数字化转型进入新阶段,核心是以“互联网+”为代表的大数据、云计算、物联网等最新IT技术推动企业转型、创新与增长。当前这一轮的数字化转型更加注重运营流程、客户体验和商业模式的重塑。其中,“互联”是数字化转型的起点,“精细”是数字化转型的支撑,“智能”是数字化转型的成果。

7月刚刚发布的《国家信息化发展战略纲要》中指出,“互联网+”异军突起,经济社会数字化网络化转型步伐正在加快,重点行业的数字化取得明显进展,数字经济正在驱动新一轮的全球变革,数字化转型已成为焦点。据IDC预测,2018年将有67%的大型企业把数字化转型作为核心战略。

浪潮通软副总裁杨良分析,云计算、移动互联网、物联网等是数字化转型的途径、平台、工具,大数据则是数字化的结果和价值池。通过“互联、精细、智能”推动企业的数字化、智能化转型,可以构建一个大数据、大洞察的智慧企业,这个过程中不能忽视规范化、标准化的基础管理,这也是大数据时代挖掘数据价值的需

要。

那么,数字化转型后,企业会带来怎样的变化呢?浙江企业伟星集团近年来面临着因“内部管控不精细、外部经营不互联”造成的生产效率低下的难题。为了解决这个问题,伟星集团尝试引入浪潮的解决方案,在大数据、云平台的帮助下,伟星集团日接单产量提高了3倍。针对浙江民营经济发达、中小企业聚集、块状经济显著的特点,杨良希望通过与伟星集团等浙江企业的合作,为企业量身定制出一整套的数字化转型方案,利用科技的手段让这些企业实现转型升级,从而带动浙江经济的转型升级。

此外,为了促进大数据应用创新,打造大数据生态圈,王相成告诉记者,浪潮打造了“公司+创客”的数创产业模式,与政府共建大数据创投公司、设立大数据创新基金,为创客提供开放、免费的大数据交易平台。目前,浪潮已挖掘出A、B两类创客。A类创客找数据,提供数据生产,通过浪潮大数据交易平台实现数据交易;B类创客利用数据开展创新应用,并与A类创客实现数据资源的良性互动。

本报记者 陈路漫

## 杭州市科委 杭州10家银行 杭州高科技担保有限公司

联合推出

# 高新企业 信用贷款

联系电话:  
0571-87020963, 81396317  
13777404242, 18658868796



详情手机扫描二维码



科技金融新举措  
为杭州地区的国家级  
高新企业发放纯信用贷款