

## 天下瑞安人

主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办:中国农业银行瑞安市支行

## 三战 挑战杯 登顶摘金 创业小男神 众筹成王

访杭州控客信息技术有限公司首席社交媒体官周元凯

■记者 金锦晖

作为90后的在读博士,周元凯被誉为“创业小男神”。

他曾三战“挑战杯”,终于登顶,获得2014年“创青春”全国大学生创业大赛第九届“挑战杯”金奖,并被评选为“2014年上海大学生年度人物”。

他以一个学生卓越的表现力,被广东一公司聘为商业战略顾问,并加盟杭州控客公司,成为联合创始人之一。

他首秀“淘富成真”,以一智能家居众筹2100万元,成众筹之王。

背着双肩包,长着一张稚气、青春飞扬的脸,他看起来依然象一位学生。周元凯端午节期间回乡,向记者聊起了一路参赛、创业的艰辛与辉煌。



## 卓越前行 加盟联合创始人

印度诗人泰戈尔说:“卓越并不独行,它总是伴随着一切而来。”

周元凯在“挑战杯”上的卓越表现,为他赢得了“2014上海大学生年度人物”,这比之前他获得50个校级以上的奖励含金量更高。今年5月14日,《人民日报》以《创新路上再出发》为题报道了他的事迹,《解放日报》称他为“九零后创业小男神”。

而这个“小男神”并没有停下创业的脚步,“挑战杯”赛后,周元凯与学校产业处达成协议,以其参赛的项目产品传感器为主打,与合作伙伴一起投资200万元,成功注册了上海徒维光电科技有限公司,年仅24岁的周元凯担任公司法人。

但“一切”并不止于此。2014年12月,上市企业广东亮包网络科技有限公司,慕名邀请周元凯出任商业战略顾问,帮助撰写商业方案,参与商业谈判。

有一次,周元凯代表广东公司与杭州控客信息技术有限公司洽谈项目投资,接待的是一位首席市场官。其时,周元凯说自

己还是一个连电商都不懂的人,却向电商专业人士谈电商项目,让对方惊讶得一愣一愣。同于他在多项赛事中积累的演讲经验,给投资方留下深刻印象。结果,项目是因故没有谈成,投资方却来“挖墙脚”,希望周元凯加入他们的团队。

又经过一番洽谈,周元凯无需投资却以联合创始人之一的身份,加入杭州控客信息技术有限公司,并任首席社交媒体官。

“月薪过万,此前有薪酬好几万的邀请,我都没有去。”周元凯说,他把眼下的工作才作为真正的事,为了全身心地投入其中,周元凯在征得导师同意后,暂缓读博半年,一头栽进了这家智能家居企业。

但是,博士还没毕业,暂缓读书去创业,周元凯觉得愧对导师,或者他也有过矛盾与犹豫,“我认为大学生可以尝试创业,但千万不要真的去创业。”周元凯说,鱼与熊掌不可得兼,故此他暗暗发劲一定要一年内在行业站稳脚跟。

## 不是尾声,众筹 二千余万元

周元凯在“杭州控客”负责产品推广与媒体联络,刚刚走马上任4天,老板就让他做好准备给富士康总裁郭台铭作演讲。真是用人不疑,疑人不用,就是看好周元凯一路练就的表现力。

其时,富士康与淘宝合作推出名为“淘富成真”的新科技媒体平台,周元凯作为“杭州控客”公司的联合创始人之一,负责与富士康和淘宝的对接。

今年3月12日,周元凯负责把控客公司打造的一款智能插座,在淘宝网上众筹,售价仅39元。从营销方案的出台到推广,周元凯一手包办。不料,小插座众筹上线的首日,便超额完成原定100万元目标,达到300万元。上线46天内,累计筹得2115万元意向资金,吸引了34万多人参与。周元凯不无自豪地说,至今还保持着全国众筹参与人数最多的纪录,同时也保持着智能

家居众筹额最高的纪录。

就像周元凯凭借自己的技能成为公司的联合创始人一样,他不负所望,又一次创造了奇迹。不过,周元凯说,他只是负责了公司的第三次众筹,在前二次的基础上,做了一点锦上添花的事。

从此,周元凯对智能家居和众筹有了相当的底气。今年5月30日晚,他在上海接到公司通知,第二天在杭州云栖小镇向阿里巴巴总裁马云作产品展示演讲。这一次,有众筹的骄人业绩为底,周元凯见到马云说:“马总,这一款家居产品,您肯定会喜欢。”同时,他向马云宣讲“智能插座才是智能家居的入口。”

作为90后的博士生,周元凯也只有24岁,前途或无可限量。回首少年时“做世界首富”的信口开河或者说梦想,也许并非没有可能,至少,他现在与马云面对面谈起了生意。

## 三年磨剑 登顶 挑战杯

作为90后的在读博士,周元凯象一颗“创业明星”,鹤起于三战“挑战杯”。

所谓“挑战杯”是全国大学生系列科技学术竞赛的简称,由共青团中央、中国科协、教育部和全国学联、地方省级人民政府共同主办,被誉为中国大学生科技创新创业的“奥林匹克”盛会。

2014年11月6日,周元凯作为队长,在武汉举起了华东理工大学历史上第一个“挑战杯”全国金奖奖杯,10位团队成员不禁相拥而泣。在这喜悦之泪的背后,人们不知道,他们怎样走过一年艰辛的路程。而对于周元凯来说,这一路已经走了3年。

2012年,周元凯作为核心成员第一次参加“挑战杯”时,还是个大三学生。他们设计的网页游戏“佣兵冲冲冲”,因为盈利模式存在问题,无奈与金奖失之交臂,获得银奖。

第二次,是学术类比赛,他跟

随团队研究水资源极度短缺下,公众节水意识和节水行动的课题。他们4次赴北京、天津和河北实地调研,深入访谈38次,调查了618人次,确定了529个样本。但因课题新颖性不够,再次获得银奖。

“必须再来一次。”周元凯说,已在本校硕博连读的他心有不甘。这一年,因他二度参赛得银积累的丰富经验,被华东理工大学聘为本校“挑战杯”的指导和评委,而他觉得自己最有可能拿金奖。

“老师,我要再做一次。”这种强烈的预感促使他向博士生导师涂善东教授请教。为了鼓励周元凯,涂教授把自己与学生一起科研获得两个专利的最新研究成果“全金属封装耐高温光纤光栅传感器”给了他做项目。有了好的项目,周元凯组建了由1位博士后、2位硕博连读生、1位留学生和6位本科生的10人金牌团队。

产品技术介绍、市场分析、财务、战略、融资、运营等等,首先需要搞定一个完善的商业方案,各人分工负责。但临近决赛,周元凯明显感到了危机,因为整个暑假,项目没有任何推进。新学期伊始,周元凯立马调整好心态,与队员一个个对接,一次又一次的交流与修改。团队中的6位本科生远在40公里外的奉贤校区,他每天早晨坐6时45分最早的班车去,晚上坐21时最晚的班车回校。这一次,周元凯下定决心,要做就做最好的,仅PPT(投影)就有7次彻底修改,大幅改动更是超过了15次。

“一年的精心准备,10分钟的赛台演示拿下了金奖。”周元凯说,他们的项目获得了评委的一致认可。这是去年秋天,周元凯如愿登顶,他和团队获得全国第九届“挑战杯”大学生创业计划竞赛金奖、上海市金奖。

要做世界首富,被父亲嘲笑了很久。

而他真正的创业训练始于大学。在大一时,有一次,学生会里如《故事会》类旧书报没地方放,打算按废纸扔掉。周元凯高兴地搬了过来,跑到一个个学生宿舍楼去卖,他记得跑了短短三十分钟,赚了80元钱。此后,文具、图书等,常拿去卖。情人节,他还在瑞安外滩摆摊卖过玫瑰和孔明灯。大三时,他与朋友合伙做了一个微信公众号,面向大学生提供求职、留学、创业、社交资讯与服务,他负责营销、推广,一个月推广了3000人关注。

古人云:不积跬步,无以至千里。创业也一样,正是点点滴滴的创业尝试,引领他推开创业的大门。“自从走进大学,直觉想要创业,这是一种累积于内心的天性。”周元凯总结说。

## 少年梦想 尝试多种创业

每个人的成功,与其天赋和成长的环境有关。

周元凯原名周方,1991年11月,出生于瑞安市区。父母都是教师,爷爷是市诗词学会会长周崖冰先生。但周元凯说自己读小学初中时,语文特别不好,并且喜欢钻牛角尖,老找一些题目的漏洞向老师提问题,是一个被认为调皮的“坏学生”,常遭老师的批评和嘲笑。

2006年,自以为早慧、信心满满的周方中考失利,被瑞中拒之门外。父母把他带到上海,考进了普陀区重点中学,但还不放心,接着想方设法借读到闸北区的上海市重点中学。然而,普陀区重点中学却不肯放人,父母便在校长室门口静坐了三天,“从没有见过这么固执的父母!”校长终被感动,放走了周元凯。

至今被感动的还有周元凯本

人,仿佛固执也有传承。在谈到为什么要三战“挑战杯”时,周元凯认为固执是他的素质之一。“当喜欢做一件事,坚持下去,直到完成。”周元凯说,比如从小学开始一直喜欢唱歌、打球,虽然一直唱不好,打不好,但一直唱,直到在800听众的舞台唱过歌;球也一直打,直打到大学校队的主力。

在中学时,周元凯还喜欢上了朗诵,虽然父母不赞同,他还是进了话剧社,直做到社长。

而正是在话剧社练就朗诵的节奏感,被周元凯认为是表现力,“理工科生的思维和富有张力、简洁的语言把一个项目说清楚。”他说,这也是他“挑战杯”获金奖的原因之一。

当然,最重要的或许是他从小就怀有和锻炼的创业梦想。

周元凯说,自他记事起,就听说比尔·盖茨如何如何厉害,他说