

投资人眼中的万物互联

万物互联创新大会 4 月 12 日开场环节，交给了动点科技卢刚和三位投资人：子柳、GGV 大雨、盈动项建标（大象），他们从投资人的角度，从产业高度纵论万物互联。产业巨大，超级公司没有出现，但是该入手了。



卢刚：我是今天的主持人卢刚，来自动点科技，非常感谢主办方的邀请，昨天我们邀请非常多的大咖，从他们大公司的角度去谈他们对万物互联的看法，在今天整个上午下午的环节，会从一个新的视角，上午很多投资人的分享，下午准备了 12 个创业公司，现在所做的事跟万物互联 IOT 的话题相关，今天是投资人和创业公司的专场。

今天到这里有两点非常应景，一是大家都知道，前几天和朋友在聊，如果放在两年前或者一年前，去排一下中国创新的城市创业的城市，大家固定思维是北上广，一年或者最多两年的时间之后我们突然发现，现在不是这样，大家会看中国创新的城市在哪里，当然北京没话说，北京有一个最成熟的生态系统。排第二或者第三的，上海不能退步，但是上海确实停步不前。看新兴创业城市，或者成为中国硅谷的城市，杭州至少是一个最有竞争力的城市，另外从硬件出发，深圳是一个非常强的一个竞争对手，所以今天非常高兴来到杭州参加互联网代表最新科技的大会。

第二点来说每一年都会有新的趋势，可能两三年前谈移动互联网，还在说移动互联网的未来，更远一点谈云计算云存储，去年当做智能硬件的元年，出现了智能硬件的公司，大公司做硬件做平台，小公司做各种设备。昨天今天讨论一个话题 **IOT 物联网**，今天主办方取的题目非常好——**万物互联**，今天之后相信大家会有非常多的收获和想法，包括在场嘉宾有非常多的想法跟大家做一个分享。

首先咱们先来群口相声，几位嘉宾都是投资人，他们在多年的积累上看到了很多跟万物互联相关的产业，看到很多创业公司，在这里以热烈掌声邀请这几位投资的人物请他们上台跟我们分享一下投资的人，然后有请 B12 的创始人大象。下面有请前阿里大学校长子柳，邀请 GGV 的投资人大雨。

开场请四位做一个一分钟的自我介绍。

大象：昨天我是 B12 的创始人，今天我是盈动投资的合伙人。我们赢动投资这几年对智能硬件非常感兴趣，投了一些项目，大家这两年比较了解的是 B12，其实是本土非常活跃的投资机构，它在今年的投资力度会加大，像去年总共杭州、深圳、北京、上海总共投了 20 家企业，今年的数量会翻倍。待会我想具体跟大家交流一下智能硬件万物互联方面的问题，虽然投得不多，但是在这方面已经开始入手了。

子柳：大家好，我是子柳，以前在阿里淘宝做了 10 年，去年离开的。我一开始做天使投资，后来做 A 轮，大概去年 10 月份开始投了 10 多个项目，垂直电商、智能机器人等都在关注。我目前还是投资领域的新兵，跟大家学习一下，今天非常荣幸跟大家聊一聊万物互联的话题。

大雨：大家好，我叫大雨，我来自 GGV，在 IOT 里面投资布局应该非常广，尝试得比较早，到现在全球来讲主要在中美两地投资 LOT 的公司有 10 多家，包括小米、MIsfit 等。这个行业才刚刚开始，所以今天趁着这个机会跟大家探讨和学习。谢谢！

陶闯：我叫陶闯，我的企业是 PPTV，用户数在这个场地至少是小米的三倍。用过 PPTV 朋友的举手看一下，用过小米朋友看一下，比较一下看来不止三倍。当然我们和小米不在同一个行业里头，没有可比性。我从去年成立知卓资本，主要关注物联网领域，尤其是物联网跟健康领域。谢谢！

这个产业覆盖任何一个产业

卢刚：今天的话题是万物互联，这个产业可以覆盖任何一个产业。这是很大的一个市场，应该需要很多的知识，各种各样的公司以后都是万物互联的，你们投资人怎么看这个市场？

大象：我从去年开始比较关注万物互联这个领域，也投资了项目。总体看来我认为万物互联是未来的趋势，未来 5 年以后可能每个人有 1000 个智能设备需要被连接起来，大家都知道这个趋势，但是现在的却是雾里看花，整个赛道都不是非常明确。万物互联里面的单品出现了小米，大江无人机，但是单点突破的企业不太多。这里面另外一个逻辑是找赛道，包括昨天在这里发布的新品 bong，这个项目在 2013 年开始投资，开始的时候这条赛道是模糊的，大方向没问题，需要选择优秀的选手，赛手。后来赛道虽然模糊，但方向开始出现了。今年可能各家机构在硬件这个领域投资力度都会加大，会有更多的公司获得投资。

卢刚：你刚才提到说选赛手的问题，当时你投 bong 的时候，为什么看好赛手？

大象：我当然是看他们的履历。当时大宇还没有公司，没有办公室，对智能硬件也没有很懂。这样比较早期的投资，这样优秀的组合，像大宇这样的优秀创业者非常难得。我现在依然坚信在这个领域里大宇是有可能是跑出来的选手。

子柳：我去年投资了智能设备，他的话非常打动我，实际上做的是**情感连接**。今天的话题万物互联，连的是什么呢，一开始是**信息的连接**，再是**智慧的连接**，再往后是**情感的连接**。我有一个朋友在一家公司做了副总裁，他们公司买了一辆新的奔驰 S 级的新车。开车的这个司机开车很猛，可是突然有一天车子开不动了，因为车子里面人工智能开始起作用了。人工智能设备本身只有你需要它的时候才出现，出现的时候你在情感上会对它产生一个非常深入的认同感，这才是未来万物互联智能设备的一个发展方向。我之前看过很多做物联网的产品，他们会讲设备非常好用，可以在家里面操作公司里的东西，在公司操作家里面的东西，下班前让它做什么等。但是过几天另外一家公司说，这个设备不需要，只要放在家里，所有信息它都自己学习，了解男主人和女主人，每天几点钟回家，几点做饭，常逛的淘宝店，常听的音乐等。然后人工智能会自己做出选择，这就是情感方面的连接，这是非常有难度的挑战。至于哪个方向入手，手腕、家居、门锁，还是电视机，大家都还不清楚，都可以去做，去花一些资金和资源跟创业者一起探索这一条路。

大雨：应该说 GGV 会把这个领域系统地梳理下，刚才讲到万物互联，这四个字拆解开，万物到底包括了哪些物件，有哪些所谓的智能设备。从物件来讲 GGV 分成两大类：第一类叫做个性移动，围绕人本身相关的一些行为一些探索等等，用智能去感知人，去武装人，去拓展人，这里面会分成三个方向：

- 1、**跟人体相关，通过（英文）或传感器，获取并分析人体的**数据**。
- 2、**人有各种感觉，视觉、触觉、味觉、听觉等。这些**感觉**可以被外界设备丰富，变得更加敏感。比如眼睛可以佩戴智能眼镜，有 VI 有 AI。耳朵有智能耳机等。这一类人工智能扩展了我们的感觉，是围绕人本身的第二层。
- 3、**帮助人探索外面的世界，如智能自行车，智能电动车，智能的摩托车，智能的汽车、飞机等，帮助人探索，扩展人对外面世界的探索性的一类物件。

这样下来围绕人本身，围绕人参与感知的物件基本上都囊括在这三类里，这就是所谓的个性移动的理念。

第二个个性场景是“**家**”。这个“家”代表一种场景化的体验，甚至更多。“家”的领域包括智能家庭、医院，还有一些特定的场景，场景之间有联系性。

谁能做，哪些能做？

卢刚：刚才这边三位分享对万物互联的看法，提到投资公司。公司的风格还是挺不一样的，涉及到投资人去问他们对智能硬件的看法，有的投资人直到现在还不敢投资智能硬件，因为智能硬件水挺深，万物互联这个水更深，万物什么都会有，不知道大家怎么去看这个行业，从创业的角度，哪些东西可以碰，哪些东西不可以碰，比如 Bong 做手环，手环这么多，包括小米都在做，创业公司优势在哪，劣势在哪，创业公司做这么大的盘子需要很大的勇气，大家怎么看这个行业，哪些人做哪些不能做？

大象：智能硬件的单品除了非常牛逼的创业者，其它还不太看的清。我最近在自媒体看到几篇文章，是戴维苏（音）分享的，讲到最后真正成为独角兽的公司还未知，竞争会非常激烈，大市场内激烈的竞争，可能是万物互联未来的趋势。一般我们认为赛道和赛手的观念在独角兽公司里的体现不太充分，一般选择初创型公司来巧妙得避开竞争点。事实上从大数分析得出，**独角兽公司更容易在竞争激烈的领域中出现**。国内这么多的投资公司和投资人对智能硬件万物互联下单不多，像我们下单的公司很勇敢，很可能在这两年之内成为独角兽公司，在座可能从事智能硬件或者万物互联创业的人一定要勇敢。当然除了单品，要谨慎选择选手，以选手为主。另外像平台类，万物互联这个概念背后是什么，是**云服务数据处理**，所以我们也投资了野狗，包括 UWA（音）这样的公司，下单的时候更大一点，相信将来的公司单品里面可能有很多，现在在座的也许就有。

卢刚：你的胆子比较大，毕竟万物互联行业是一个初期的行业，对于创业公司来说应该大胆去闯一闯，跟大公司 PK 一下？

大象：投资人胆子更大一些，选择小的公司下单，多了才能把行业推起来。

子柳：以去年投的公司作为案例。第一轮天使轮的阶段，拿到的资金是国内同行里面最高的，比小米当年创办的时候还要高，这个团队目前的人员配置好像有六成以上是博士，有数位教授，有三成是老外，外国博士，属于技术密集型，能力非常强。此外，我很看中团队里有非常厉害的设计师。现在各种智能设备，包括手上戴的脚上穿的各种东西，如做手表首先要是很漂亮的手表，不能做出来很难看，技术含量很高，所以团队一定要有很强大的设计能力，工业设计，有很强大的营销能力，市场能力，这必须是一个非常豪华的团队，我们才舍得放那么多资金投给他们。

大雨：必须要坚定，不管投资者还是创业者一定要坚定，IOT 一定是未来，2015 年可能是元年，2015 年到 2020 年 IOT 会增长非常快，这一点一定要坚定。

怎么看团队的问题分两个层面。

第一个层面：智能硬件的创业和其他领域创业很不一样，整个链条更长，需要均衡硬件、软件、营销等，团队搭配的要求比较高。这里小米给我们立了一个标杆，它的**硬件团队，软件团队，营销**都缺一不可，这三个方面是最基本的。

第二个层面：对于初创型公司来讲，也要分三个层面去思考，或者说思考的逻辑和层次，怎么去匹配自己能力的问题，哪三个方面：

1、一个**市场**的问题，要做哪个市场，怎么去定义要做的事情，什么事情都做，一开始拉一个平台，还是单点像 Bong 一样，就做一个手环、智能手表等。

2、用户的**体验用户**的场景，很多需求是想象出来的，通过用户调研、通过自己作为用户，甚至很多人把老婆把丈母娘去体验。

3、**模型**的问题，怎么去复制一个产品，产品化很重要，产品功能是什么，怎么去定价，是卖硬件还是卖服务，通过线上 **B2C** 方式去销售，还是通过线下去销售。模型的问题现在越来越重要，在营销层面需要很好的人来制定。

昨天让我印象非常深刻是 **Bong**，我们有很多合作伙伴，怎么建立合作伙伴，挑战有三个层面：1、**供应链**上是不是找最好的供应链合作伙伴，像苹果找到全世界最牛逼的合作伙伴。2、**找投资人**。这尤为重要，需要的资金链更大，需要备选，需要把元器件弄过来才能组装产品。3、**数据**，其实像 **Bong** 昨天已经开始在数据层面和很多的包括智能家庭包括车等开始共享数据，这三个层面的建立，是不是在考虑过程当中，是不是未来有团队在努力。

卢刚：刚好看到 **Ayla** 也在这里，**Ayla** 是做平台的一个创业公司，平台做的非常大，当时你们怎么看？

大雨：他们的野心可能更大，刚才谈万物互联，谈万物的问题，其实 **ayla** 在万物或可能千物的阶段或百物的阶段已经在想互联的问题，所以更超前。从数据角度来看机器的数据和人与人之间的数据，使用习惯使用频率周期都要求不一样，要求稳定性都要求不一样，所以要求技术层面的问题会更多。

陶闯：去年差不多投了 10 几家物联网的行业，还有美国的公司，这里做投资人的朋友举手一下，包括 **VC** 和天使机构。大象说过目前的现状，**VC** 大部分在这个行业，包括天使，一个行业不投，**第一个手游不投，第二智能硬件不投**，一般来说谁投这里 **VC** 和投资人有问题，这是行业的大情况，这个情况当然对今天在座的创业者不是非常好的事。

第二个大雨讲了非常正确的“废话”，他谈得太高大上，平台有营销能力，有整合生态链，有硬件软件设计，硬件有技术，软件要创新，营销厉害平台生态，这些都是大公司做的事，第一物联网这个事 15 年前就出来，2002 年有一个项目做 **IFAD 的传感定位**，这些技术实际上早就都有，在美国多少年前出现货物一进仓储就扫描的概念都有。这一次情况跟以前不太一样，这一次波峰起来能不能做成，跟刚才说资本人才往这个行业砸有很大的关系，如果资本人才不往这个行业进去这就是一个中国泡沫，如果砸进去前面说的大数原理一定会出来几个大公司。

这一次物联网跟其他东西有什么区别，根据自己的经验，包括 **PPTV** 从那么小做到三个亿的用户，一定不是因为外面喊的的口号。首先物联网这个事**非常去中心化，多元化**，每一代成功的企业一定不是复制以前企业成功，如果大家现在再去复制淘宝模式肯定死掉，如果复制雷军做手机模式也是死掉，一定要做不一样的模式。找不到硬件也强，软件也强，营销也强，行销也强的企业，不会是全才。我看中的企业只要在**整个链条里头有一点特别强就够了**，**设计特别牛的可以推出极致的产品，懂设计的人觉得不可能做不到，反倒是做不出来，在设计里头首先更加极致。**

第二点物联网要出来在非常大众需求里头找那么一点点小众的东西更加**垂直化**，今天在座的创业者不是雷军，连马化腾连电商都不能通吃，人不可能全才，物联网更是如此，不可能全才，谁全才谁死掉，要垂直化，找非常小众的垂直，去年最成功是深圳一家企业，做的自行车头盔，非常小众，智能做的很漂亮，所以要垂直化。

第三个到了物联网以后**谁谈云谁就会死**，云不是你今天任何一个创业公司能谈的东西，什么百度云 OS 云，OS 都想放弃，PPTV 几十万个服务器，云也不是大家都能玩，大数据的东西告诉大家是忽悠，阿里交出来大数据里头销售 10%到 15%大数据打一个问号，能解决很多问题，但不是一下子解决很好的问题。创业者要非常接地气的，要做“雾”，一个很本地化的**计算模式**。大家知道在今天这样谈创新，一定要走 0 到 1，是人家没有想到，给大家就是 FVF, Fragmentation、Frog Communication，更加本地化计算。前一段看一个手表智能不用打开就可以解决问题，Bong 是对的，大家想想更多一些在场景上应用，而且是本地化运算，而不是一下子大数据，大数据要，那是未来的事。



中国能出几个超级物联网公司？

卢刚：在大家眼里中国的互联网追了美国追了很多年，在万物互联的领域，有可能会超过美国，还是今后五年十年跟着美国在走，在中国这么大市场就复制美国做的，中国真的能出几个世界超前的物联网公司吗？

大象：基本没有可能，虽然中国市场很大，深圳智能硬件产业链非常丰富，关键问题**创新能力**，创新能力展开说非常玄妙的东西，空洞说一点，为什么最近未来十年二十年中国出不了世界级的科学家、艺术家，在最近的 10 年之内不可能看到，同样在企业领域，基于中国市场可以做成千亿美金，但真正说到美国到欧洲这样的中国企业我是没有信息，智能硬件也是一样，包括移动互联网，我们的移动互联网跟美国差不多，是基于人口规模，虽然微信很牛也就是微信而已，物联网包括万物互联也是如此，主要是**创新的环境，这没办法突破**，这是 20 年以后的事情。

子柳：前段时间有一些投资人组团去以色列，看一些很新兴的技术团队，那些技术确实非常领先，有一些比硅谷还要好一些，但是在当地**很难实现应用，因为没有场景**。中国包括人口

规模包括互联网的基础，对应用有一个很好的场景，这个公司不一定从中国起来，但是可能会在中国得到发扬光大。

卢刚：以色列没有市场，把项目带到中国来。

子柳：在中国做大，做到全国领先然后铺到全球。

大象：我对万物互联千亿美金的公司肯定的持续的创新能力和领先性这方面持悲观的态度，跟大小没有关系。

卢刚：在美国，这么大的环境老外想出非常小的点子，比如运动等，中国就是拼命买房子，为房子拼命，谁会想非常有意思的东西？大雨你觉得呢？

大雨：这个事情我是非常乐趣，GGV 其实是中美两地都有团队的公司，在智能硬件投资项目来看，从已经砸钱进去的公司里面，在看这个团队的时候都会有要求，它的团队需要**全球化**，它的团队能够在中国打仗也能够美国打仗，比如说投资 Misfit，是一个美国公司，在中国的销售额占到 40%，比如说投的小米生态公司，小米耳机和小米移动电源，其实已经都开始往国外走。经验来讲，比较乐观的认为在未来至少在 C2C 产品领域里面，觉得**中国、美国是一盘棋**。

陶闯：我觉得这个有正反两个方面。

第一、物联网应该给中国企业一次进入全球高地的机会。在中国谈移动要打到全球，现在这个基本上可能性很小，大家知道前段时间联想花了 60 亿美金收购摩托罗拉，实际拿进入全球的船票，收购它 2000 多个专利，小米最大的挑战是进入海外，进去以后 HTC 在美国打得有声有色，美国苹果三星马上一联手，一个专利官司，几百亿美金赔偿。在行业里头 PK 后面很大的**专利技术**。中国物联网面临存在同样的问题，不少专利会暴出来。首先这是一个很大的壁垒，物联网确实给中国企业，也许在做天使投资的原因就是想找机会闯出去，建立全球高地。这是中国的机会。

挑战创新这个事就不说了，咱们大会随着创新尤其大众创新出来，中国比较鼓励拿融资，然后在外面忽悠，使得哪些真正干活的人急了。这个就变成**投机型创新**，你是在创业，你在投机，都以为那边苹果掉下来一砸，觉得自己不是百万富翁，觉得比别人笨很多，媒体应该多鼓励原创性的企业，让他们真正觉得**能坚持做一件事，然后才能像针一样的突破**，那种韧性和魅力，去鼓励那些朋友，他们可能低调，需要鼓励。实际上天使投资人应该讲一讲，上周 uber 老总找我聊聊中国市场，反而这些人大家看到天使投资人很喜欢这些人，因为只有奇才才是我们要真正去找到，去配合资源支持他，不可能是那种全才，全才可能干不了什么大事。后阶段，早期阶段都要找那种**兢兢业业的奇才**，因为中国有那么好的市场和土壤，资本天使投资人把这些人找出来，让他们真正找到最后能够领军中国物联网能够进入世界高地的机会，非常希望能出现在今天的观众里面。

卢刚：最后借着陶总的祝福和期望，非常感谢四位精彩的分享，万物互联这个大趋势没有人会否认，但在中国，中国是不是能够走出几个好公司，现在还太早，但是很期待，不管怎么样要脚踏实地，做一些好东西好产品出来，这是非常重要的，再次非常感谢四位，谢谢！