

创投简报

2015 年第 34 期总第 655 期

2015 年 9 月 7 日

北京创业投资协会

[编者按]本刊以创投主题故事、业界动态及投融资新发事例为主的时讯信息由《亚洲创业投资期刊》提供素材，仅供北京创业投资协会会员机构及兄弟单位内部参阅，请勿自行转发或用于商业目的。

前央视女主播张泉灵成紫牛基金合伙人

据了解，7 月上旬张泉灵便已确认从央视离职，7 月 13 日傅盛战队官方微博对外公开宣布，张泉灵以顾问形式加盟傅盛战队。傅盛战队由猎豹 CEO 傅盛去年 12 月发起设立，是一家专注于最早期的天使轮创业孵化平台，第一季创业导师包括罗辑思维主讲人罗振宇、多玩游戏 CEO 李学凌、58 同城 CEO 姚劲波。

经多方证实，张泉灵还多了一个新身份，傅盛旗下紫牛基金合伙人。张泉灵本次加盟紫牛基金担任合伙人，应该算是与傅盛的更深入合作。“紫牛”（定义源自前雅虎营销副总裁赛思·戈丁的营销图书《紫牛》）是傅盛用来形容创业中的创新思维的一个常用术语——黑白的牛看得多了，之后出现的紫色的牛就会轻而易举的脱颖而出，在傅盛看来，创业投资的本质就是寻找紫牛，用差异化、极简、All in 三个原则寻找风口上的紫牛。

张泉灵是继毕福剑事件之后又一离职的央视金牌主持，从杨澜，柴静，崔永元，王凯到芮成刚，毕福剑，可以发现备受观众喜爱的金牌主持的出路分成两个极端，要么走出央视，自成一派，或创业或投资，在商界获得更为广泛的影响力，如杨澜、王凯。

退一步也能凭借自己的才华和行业经验在传媒大学获得一份闲适的讲师工作，在大学校园里安心的做自己想做的任何事业，如李咏和小崔；要么就是“摊上事儿”了，在全国观众的注目下，极盛而衰，有的甚至因为几句话成为央视主持的反面教材，如毕福剑。

这或许是央视作为电视媒体的“老大哥”所特有的现象，或者说，在央视这样一个在媒体行业享有绝对权威的平台，其中的媒体人的影响力也必然是放大化的，这对观众来说或许只是一个个关于主持人或辉煌或湮灭的传奇故事，但从行业角度，媒体人创业或改行，都并不稀奇。

九鼎 4 亿元投资小学教育培训机构高思教育

九鼎投资日前宣布九鼎已于近日战略投资小学教育培训机构高思教育集团，金额为 4 亿元。据悉，此次投资资金将被用来进一步拓展和完善高思现有的 K12 培训业务。未来，九鼎投资还计划与高思教育集团合作成立教育产业投资基金，在 K12 中进行深入布局。

高思教育是一家服务于中小学生的课外辅导机构，董事长须佶成。根据公开资料，目前高思的教师已超过 600 人，专职教师占比超过四分之三，其中 95%以上教师来自 985、211 等重点院校。目前，高思教育的课程包括小班授课、1 对 1 教学、在线授课等。

高思教育将打法分为线上线下两部分，线下通过与其他机构合作以及提供教研产品的方式进行扩张，线上具有代表性的则是在 2015 年 8 月 12 日上线的 B2B 教育平台“爱学习”。

据悉，爱学习将自身定位于互联网 O2O 教学平台，专为中小学培训机构提供教学整体解决方案及与教学相关的服务。爱学习的产品涵盖了动态课件、讲义、课堂实录等，覆盖科目包括数学、语文、物理等。在爱学习的微课中，每个视频长度通常控制在 3 分钟左右，据了解其在线上初期就已有 6500 个微视频，投入费用为 3500 万元。

而此次对高思进行投资的九鼎投资在消费、服务、医药医疗、农业等领域均有布局。投资高思教育后，九鼎方面表示未来还会继续加码教育产业投资，特别是在早期教育、K12 教育、职业教育等细分垂直领域。九鼎希望将自身的资源优势利用起来，和细分行业内的翘楚合作，构建起教育行业全体系、全方

位的投资平台。

物流 O2O 跑腿服务“邻趣”完成千万美元 B 轮融资

专注于生活急购平台的“邻趣”日前宣布已完成了千万美元的 B 轮融资，此轮融资由启明领投、IDG 跟投，势能资本担任独家 FA。据悉，此轮融资将主要用于三个方面：其一继续加强团队建设；其二进一步扩大市场规模；最后持续优化配送体验。

“邻趣”是一家周边美食速递平台，通过“邻趣”用户可以从选购周边三公里以内的外卖、水果、饮品和零食，邻趣的快递员将在 1 小时以内将商品配送上门。2015 年 1 月“邻趣”，获得盛大资本数百万人民币种子天使投资；2015 年 5 月，获得 IDG 资本和盛大资本的 A 轮融资。

跑腿和配送其实是非常类似的模式，一般都是以人的移动来带动物品的流动，因此人和物都是必不可少的环节。物品是容易标准化的，比如快递这个成熟的行业就是用重量这个尺度将物品标准化的，而至于人，那是非标准化的。

而这恰恰是快递的弱点，不能执行带有服务或非常规快递的任务，所以留给“跑腿”O2O 创业者的机会就在这里。例如，餐饮外卖、火锅外卖、生鲜配送等对于时间、品质的要求都是高于普通快递的。在 O2O 本地化的趋势下，在“众包经济”火热的当下，跑腿不再是让身边的人帮忙，而是利用互联网的方式让附近有空闲的人代劳。

“邻趣”与人人快递、闪送、快收等众包快递平台类似，邻趣的快递员大部分是兼职的形式。邻趣大量招募有白天空闲时间的人员（比如酒吧服务生），通过简短的流程化培训，将其散布在全城商圈，为商家和用户提供上门物流服务。不过与同行稍有不同的是，邻趣拥有一套自己的区域经理制度。区域经理不仅负责兼职快递员的招募和培训，当处于订单忙时、或无兼职人员响应时，将自己承担起配送责任——这算是平台对用户体验的兜底。在订单分配上，邻趣是派单和抢单的结合，视情况灵活调整。

分时租车平台“悟空租车”获近 2000 万天使融资

出行 O2O 领域分时共享租车平台“悟空租车”近日正式对外宣布已完成由紫辉创投和金科君创累计近 2000 万元天使融资。悟空租车 CEO 胡显河表示，此

两轮天使融资其实分别于 2015 年 2 月和 4 月完成，之所以在非常短的时间内连续获得两轮融资，主要是因为悟空租车出色的团队组合和颇具想象力的出行用车解决方案。

悟空租车隶属于脚印兄弟（北京）信息科技有限责任公司，其创始人兼 CEO 胡显河表示，悟空租车近期已启动 A 轮融资，天使以及 A 轮资金将主要用于核心人才的招募，并尽快将业务拓展至全国各主要城市，让更多的用户体验到悟空租车专业便捷，无需买车，随时随地，随需用车的创新服务。

对于分时租车与 P2P、专车、拼车等出行方式有何不同时，胡显河认为，有别于代驾出行（包括打车、专车、拼车等）主要解决 1 小时以内、15km 范围内的出行用车需求不同，未来自驾出行是出行用车的主要方式，但自驾出行不应该以买车作为主要的选择，因为买车既麻烦，也不便捷，更不经济，同时非常不环保。传统的租车公司主要以日租、长租为主，新兴的 P2P 租车公司则更多以个性化共享租车为主，其提供的解决方案，有诸多限制，无法替代人们买车的选择；只有做到分时租车，做到随时随地，按需租还车，并同时提供短租、长租、融资租赁的全时租车解决方案，才能真正替代人们的买车选择。

目前分时租车模式还处于早期阶段，分时共享租车的三大行业标准是小时起租、下楼取车、随地还车，做分时租车要解决风控能力、车管能力、营运效率、网点和车队规模、车联网技术、移动互联网技术等一系列难题，目前悟空租车以通过技术以及标准化来深入优化租车流程，提升用户体验。而包括悟空租车在内的新型分时租车平台或将成为出行 O2O 的下一个风潮。

万达院线战略投资 Mtime 时光网

万达院线日前正式宣布战略投资 Mtime 时光网，双方全面展开电影电商 O2O 业务合作。这是继今年 7 月 7 日万达院线与时光网达成电影衍生品合作后，双方展开的进一步战略合作。

此前，万达院线计划开放其一线城市及二线重点城市影院阵地与时光网共建电影衍生品销售体验中心。而战略合作升级后，双方将完成更多业务的对接和互补，从电影内容传播到电影营销推广，都将展开更深层次的合作。

专注服务于爱电影的人，是万达院线和时光网达成合作的重要纽带。成立于 2005 年的万达院线经过十年的发展，已连续六年电影票房、观影人次、市场

份额稳居行业第一，是全球市值第一大的电影院线。

成立十年的 Mtime 时光网宣称每年参与推广的中外电影超过 120 部，这些影片已占到全年票房的近 70%。今年 1 月，时光网电影衍生品商城上线，半年时间，从线上发展到线下，电影衍生品实体店也已经进驻全国北上广深在内的 10 大高票仓城市，全方位电影服务 O2O 布局已经初显。

万达院线总裁曾茂军表示：“时光网结合万达在影院终端的优势，打通线上和线下，使双方业务和服务产生最佳的互补效应，为片商和用户提供全面、方便的一站式服务，这是一个开放的平台，也面向所有影院提供 O2O 服务。”

时光网 CEO 侯凯文说：“与万达院线的合作，融合万达的终端业务与时光网的电影用户，利用大数据、移动应用，能够打造全方位电影服务平台，更好丰富电影产业，推广电影文化。”

凯辉基金宣布中法创新基金正式成立

凯辉私募股权投资基金日前宣布，凯辉中法创新基金正式成立，基金规模 2.5 亿欧元。同时，在中欧国际工商学院北京校园举行的凯辉中法创新基金启动仪式上，作为该基金的新进投资者，世界领先的汽车零部件供应商法国法雷奥集团确认出资，旨在与凯辉合作加强对智能交通和未来汽车领域的初创企业的投资。

在今年 7 月中国国家总理李克强出访法国期间，国开金融有限公司（下称“国开金融”）和法国国家投资银行（下称“法投行”）作为凯辉中法创新基金的基石投资者，与基金管理人凯辉基金共同签署了相关谅解备忘录。中法创新基金旨在推动横跨中国、法国及美国的创新产业的发展，为创新型初创企业提供资金支持，这支基金的成立标志着中法两国在私募股权合作方面再创佳绩。借助于凯辉独一无二的全球“生态圈”，秉承国际化与本土化并行的投资战略，中法创新基金将推动被投企业在本土市场的发展，并促成这些企业之间横跨亚洲、欧洲与美国的互动与合作，产生协同效应。

据了解，国开金融及法投行于 2012 年 9 月首度设立了中法（中小企业）基金，由凯辉基金管理；2014 年，三方又共同发起设立中法（并购）基金。在这两支基金成功运营的基础上，此次凯辉将成立中法创新基金，将重点投资于电子商务 O2O、网络社交和媒体、基于互联网的 B2B 服务、“物联网”相关的智

能终端和软件、云计算和大数据、智能交通、联网汽车、互联网广告营销、网络安全、网络游戏及移动医疗。基金计划投资于 12-18 家创新型企业，单笔投资金额为 500 万-2500 万欧元。此举也标志着凯辉从原来专注于成长期到后期并购阶段的投资拓展至涵括早期风险投资在内的更广阔领域。

同时，凯辉宣布向中欧捐赠 50 万欧元，设立“全球私募股权研究基金”。此项研究基金是凯辉和中欧国际工商学院共同发起设立，旨在推动对全球私募股权投资及相关领域的趋势探讨、案例分析和风险回报模型研究等，以及在新的经济环境下私募股权自身的管理模式、组织架构及创新的研究。此基金为开放性基金，中欧教授及全球优秀教授都可以就相关课题向该基金申请研究经费，研究成果也将于公众分享。

国开金融总裁樊海斌表示，继承中法两国私募股权多年合作的战略精髓，以及支持创新企业发展的美好愿景，我们第三次携手法投行和凯辉基金共同设立中法创新基金。这支基金的启动标志着中法两国在金融投资合作上继往开来，不断拓展新的领域，它将为加速被投企业的国际化成长、全面深化跨境战略合作交流实现卓越突破。

凯辉基金董事长蔡明泼表示，很高兴能够一同见证这支新基金的启动仪式，非常感谢国开金融和法投行长期以来的支持。凯辉将充分利用自身长达八年的跨境投资经验和横跨三大洲的网络优势，全力支持中法创新基在全球范围内的战略布局。在互联网新经济的大背景下，创新对经济和商业有着举足轻重的影响，凯辉正在加快步伐搭上创新这班车，以满足日新月异的发展需求。我们的团队将会进一步加强在数字化及创新领域的布局，继续致力于在中西方企业家之间建立信任的桥梁，为企业成长和国际化发展提供支持帮助。”

“我们非常感谢中欧校友蔡明泼执掌的凯辉基金对中欧一如既往的鼎力支持。随着国际经济形式瞬息万变的发展，私募股权及相关领域的研究亟待注入新生力量。凯辉‘全球私募股权研究基金’的设立，将助力中欧通过知识的开发及传播，为中国和世界私募股权的教学研究和商业实践做出更大贡献。”中欧国际工商学院副院长兼教务长丁远表示。

亚信科技收购趋势科技在中国全部业务

亚信科技与趋势科技近日联合发布公告，亚信科技收购趋势科技在中国的

全部业务，包括核心技术及知识产权 100 多项，同时建立独立安全技术公司——亚信安全，将亚信原有的通信安全技术 with 趋势科技云安全、大数据安全技术相结合，成为中国自主可控的网络云安全技术公司。双方并未公布具体收购价格。

亚信安全董事长何政表示，此次收购趋势科技中国业务，是亚信科技迈向“产业互联网领航者”战略目标的关键一步，是中国网络安全产业发展的重要时刻。在国家高度重视网络安全的大背景下，此次收购使中国企业拥有了国际领先的云安全关键核心技术和产品，将使中国在世界云安全产业版图中占据重要位置，对于保障国家网络安全与云产业安全，实施自主可控战略，具有重要和深远的意义。

收购完成后，亚信安全具备了提供产业互联网整体安全软件的能力，其在通信行业的领导者优势，也将进一步扩展至金融、教育、制造、医疗等行业领域。亚信科技原电信事业部总经理张凡出任亚信安全总裁，领导公司整合和业务发展。原趋势科技中国安全及技术服务业务的全部核心研发与技术人员将整体并入亚信安全。新公司专业团队人数超过 2 千人，客户超过 2 万家，服务中国网络安全行业。

趋势科技大中华区总经理张伟钦谈到：“趋势科技是全球最大的独立网络安全软件提供商，是服务器、虚拟化、移动安全及云安全领域的全球领军者，其在云安全领域的市场占有率世界第一，客户包括亚马逊 AWS、微软 Azure、VMWare 等全球领先的云服务提供商；77%的中国 500 强企业使用了趋势科技的解决方案，包括 70%以上的银行、80%的证券公司、65%的汽车制造商和 50%的保险公司。本次战略收购，是将趋势科技的国际领先技术融入亚信科技本土化服务的全新实践。通过这一方式，更好地为中国用户带来国际领先的云计算与大数据安全技术、产品和解决方案。”

【即时报道】

◇全球领先的智能硬件自助开发和云服务平台机智云宣布完成 2 亿人民币的 B 轮融资，由九仁资本和经纬中国共同投资。机智云是中国最早并且是最大规模的智能硬件自助开发和云服务平台，本轮融资距去年 8 月机智云获得经纬

A轮融资至今刚好一年时间。据悉，该笔融资是目前国内物联网（IoT）云服务行业最大一笔融资，亦在资本市场垫定了机智云物联网第三方云服务第一品牌的行业地位。

◇近日，周末圈创始团队透露，已完成百万元天使轮融资，投资方为飞博共创。周末圈是一个从 C2C 共享经济模式切入周末市场的泛旅游类同城、周边游产品，目前主打城市为厦门。其微信公众号于今年 5 月份上线，在不到三个月的时间，累积登录用户超过 10 万，有超过 6000 人参与了平台上发布的活动。能够在短时间内迅速聚集人气，创始团队说是因为周末圈主要有以下三个核心竞争力：1、产品以组合形态出现，以非标品为主；2、C2C 模式打造共享经济，达人是核心；3、活动更显多样化、个性化，满足 85、90 后需求。

◇企业级智能客服平台的 Udesk 获得了 3000 万人民币的 A+轮融资。此次融资由君联资本领投，DCM 跟投。Udesk 核心价值在于，解决了移动互联网时代企业客服的痛点，实现了技术上的升级，它将微信、微博、邮件、电话、移动 APP、Web、即时通讯（IM）等多渠道优化整合，客服人员只需在一个平台上就能处理所有渠道的问题。A+轮融资为 Udesk 发展提供了强大的资金支持，Udesk CEO 于浩然表示：“我们会把大部分投在研发、产品和服务体系的搭建上。我们现在主要是练好内功，我们认为自身产品包括公司治理还有很多不完善的地方，我们需要尽快提高、进步，厚积而薄发。未来两年是这个行业的洗牌期，也是我们的窗口期。”此次领投君联资本是联想控股旗下独立的专业风险投资公司，现在已投资企业有人人网、新华保险、易车网、神州租车等上市企业。而跟投 DCM 被誉为中国投入产出比最高的 VC，曾在今年 4 月对 Udesk 进行了 A 轮融资。