

在本地，互联网创业公司的成功率越来越高，大学把有能力创业的人推向成功创业的道路。新加坡国立大学孵化园内，力求在电商领域以及线上为中小企业提供服务的ViSENZE，以及专注于线下购物流程和购物体验优化的trakomatic，这两家新移民参与的创业团队，在学校和政府的大力扶持下，稳步前进。



林小明戏称找合作伙伴就跟找老婆一样，性格、脾气合不合得来非常重要，可以吵得很凶，但完全不影响感情和对公司的投入。林小明（右二）、Prashanth Ravichandran（右三）及部分团队伙伴。

中、印新移民联手 创业孵化园起步

徐鑫 / 文（特约）

受访者提供图片

在新加坡国立大学创业孵化园内，有一家名为trakomatic的公司。这是由来自中国、已成新加坡公民的第二代移民林小明和来自印度的留学生Prashanth Ravichandran（目前是永久居民）共同创办的初创公司，这已经是两位创始人第二次创业。“我们运用视频分析技术来做人脸识别、年龄估计，帮助商家了解客户，进一步优化购物流程和购物体验。”

10年前，15岁的Prashanth Ravichandran从印度来到新加坡求学，中途他选择辍学回印度创业。像多数人的第一间公司一样，Prashanth Ravichandran的第一次创业没有善始善终，但失败让他学到了很多。“有太多的错误，我草草结束了第一间公司，但过程令我兴奋。当你很年轻的时候，根本不在乎失败。”

Prashanth Ravichandran选择回到新加坡国立大学继续求学，并顺利毕业。之后他加入林小明的初创公司工作，这也是林小明第一次创业。同样是15岁随父母移民新加坡的他，在这里就读理工学院，并成为其中10%可以继续修读大学的毕业生。他完成兵役后，来到新加坡国立大学修读电子工程系，大学期间就开始尝试创业。

“我大三开始创业，那种想闯荡一番的意愿很强烈。当时一起创业的6个人现在只有我坚持下来，我在那次创业中总结了经验并收获了新的合伙人。”林小明戏称找合作伙伴就跟找老婆一样，性格、脾气合不合得来非常重要，“我们可以吵得很凶，但完全不影响彼此感情和对公司的投入。”

好的团队非常重要

林小明认为，一个好的团队同样非常重要。虽然第一次的创业团队拥有技术能力很强的人，但由于不能与团队协作我行我素而导致公司无法朝着正确的方向前进。年轻、没有经验的团队对产品开发和市场定位也不明确。

“第一次创业，我们已经迈出了很大的一步。当时，在中国甘肃

省650个中国移动营业厅安装了我们的产品，但我们很快发现同质化产品层出不穷，市场竞争激烈，利润很低。我决定退出寻找新方向。”

如果说ViSENZE力求在电商领域以及线上为中小企业提供服务，trakomatic则更专注于线下购物流程和购物体验的优化。“10年前，在大型商场、超市甚至加油站和便利店等场所就安装了安防摄像头，但人们只是机械地录下录像，然后在内存满后删除它，并没有从中提取重要信息以帮助他们了解自己的客户。这是严重的资源浪费。”林小明介绍说：“我们发现在购物流程和体验里面有很多问号值得商家深入了解。比如：这一天有多少人进店？什么人进店？多少人购买？多少人没有找到想买的商品？多少人逛了之后离开？等等。”

通过视频分析技术 提取重要信息

trakomatic团队认为，通过视频分析技术可以很好地回答这些问题，提取重要的信息，帮助商家改善购物体验并提高盈利。“初创期的前18个月，团队把主要精力用于科研；半年前才正式拓展市场，目前我们已经为商家安装超过300台摄像头，捕捉到1200万客流量和70万张人脸的数据。本地许多大型超市、商场和便利店已经开始使用这项技术。”

林小明说，这次创业在初期阶段产品就跟市场并轨，让产品定位符合市场需求。“我们花时间了解竞争对手，并与对手差异化，让产品更专注于我们擅长的领域。”Prashanth Ravichandran目前在公司负责产品研发，而林小明作为CEO最近在跟投资人打交道。Trakomatic已经完成A轮融资，现在A轮融资也在进行中。林小明说第一次创业的摸爬滚打已经让他对资金运作了解得比较清楚，对于如何寻找并选择资金，他认为：“要了解投资者背景、投资方向和金额，清楚其投资领域是否与公司相符。融资经历中必然会有吃闭门羹的时候，不要影响士气。就当追女孩子，不要在意外被拒绝过几次。”

目前，公司已经有20名不同背景的国际型员工。林小明和Prashanth Ravichandran一致认为这正是他们公司的可贵之处：“大家的想法不是从一个方向来，文化和出生背景不同，让我们看事情的角度不同。我们希望大家想法各异，一起为未来筑梦。”

→李总理在自己的FaceBook分享了对ViSENZE新技术的体验，让团队深受鼓舞。（照片取自李显龙总理面簿）



博士团队创业 获李总理网上“助推”

在新加坡国立大学创业孵化园内，trakomatic办公室的隔壁就是ViSENZE。

李广达担任CTO的ViSENZE在创办一年后获得A轮融资350万美元，由乐天投资（Rakuten Ventures）领投，参与者包括Walden International和UOB Venture Management。创业公司也获得Spring POV的50万新元资助，这在创业圈内被传为佳话。身处其中的李广达并不认为这一切顺理成章：“我们合伙人的平均年龄在45岁以上，他们的社会背景和积累的经验有助于公司快速成长。”

1985年出生的李广达来自天津，现为永久居民，他带领的尖端研发团队半数以上是博士和博士后，公司首席科学家是新加坡国立大学计算机学院首任院长蔡达成，现任新加坡国立大学和中国清华大学联合创立的NEXT研究中心主任。

ViSENZE的研发方向是图像视觉和多媒体内容的理解，目前技术主要应用于图像识别和视觉搜索。“视觉产品现在是互联网的前沿。10年前，主要是文本搜索；5年前，开始语音搜索；现在，显然我们已经进入到以图搜图的时代。”

李广达介绍说，在电商领域这项技术正越来越受到重视，包括中国阿里巴巴在内的大型电商都已投入巨资进行技术研发，他们在去年推出的“照相购”很快为公司带来新的盈利增长。“一些中小型企业没有能力或没有必要在此类研发上投入，我们看到了这一点，希望为这些公司提供视觉搜索和图像



李广达（右一）担任CTO的ViSENZE在创办一年后获得A轮融资350万美元，由乐天投资（Rakuten Ventures）领投，参与者包括Walden International和UOB Venture Management。

识别的解决方案。

ViSENZE致力于把技术变成服务，与现有市场上软件技术服务公司的授权模式相比，我们公司提供的月租形式大大降低成本，让中小企业拥有高端技术不再遥不可及。”目前公司的技术已经在台湾的乐天网站和新加坡本地创业电商网站Clozette和Zalora上使用。

向李显龙总理展示新技术

两个多月前，李广达的团队有幸在国立大学创业孵化园向李显龙总理展示新技术。“当时李总理即兴让我们帮他搜索他腕上戴的手表。那是一款很普通的表，在数据库中并没有找到同款，而是求其次搜到了类似款。李总理很高兴地在FaceBook上传

了照片，并@我们的账号，我们团队备受鼓舞。”李广达说，在创业一线的团队能够真切地感受到政府对互联网企业发展和成长的重视。

学校与政府大力扶持

ViSENZE作为新加坡国立大学的孵化项目，创业过程得到学校和政府的大力扶持。“在新加坡，越来越多互联网创业公司的成功率越来越高。大学在把有能力创业的人推向成功创业的道路。”

2007年，刚到新加坡国立大学修读计算机视觉的李广达并没有考虑那么远。“当时新加坡国大有一项奖学金特别计划，奖学金比普通博士的多一倍，我就申请过来读书了。”李广达博士研究方向是计算机视觉和多媒体应用，他的导师也是业界翘楚。“博士在读期间，我的导师就指引我在研发技术的同时，时刻不忘与全球市场对接。”李广达认为，新加坡初创企业的创始人越来越有国际视野。“创业之初，大家便把目光锁定在全球市场，并布局扩张计划，那些立足本地市场的小企业多做大，有局限。”

ViSENZE由初创期的3-4人已经发展为今天的20人团队。李广达认为，在新加坡的高科技研发，人力仍然面临挑战。“我们在努力留住那些从印度和中国来新加坡留学的奖学金得主，同时也从中国、印度甚至美国硅谷挖人过来。”在他看来，技术人才的流动性很大，待遇全球趋同，新加坡与中国距离较近，文化上相融，社会稳定，环境宜居，这些也许还会有一些优势。