

# 做国家生态环境信息化的建言者

青年英才



凌焕然

## 因为信任与约定开始了创业之路

对于凌焕然来说,创业是一个比较意外的收获,这源于她和复旦的同门师兄王伟之间的一个约定。“在复旦大学,我认识了我的师兄王伟,他是70后,曾经有过创业的经历,后来回到复旦读博士。其间我和他合作过很多科研项目,包括一些地方的研究性项目,彼此建立了很好的信任。”凌焕然回忆说,复凌科技其实在2013年就创立了,但公司真正运营是在2015年。因为王伟还在完成他的博士学业,而自己则在2013年毕业后来到上海市建交委工作,直到王伟完成学

业,凌焕然也选择了离职,并一起开始了创业之路。

复凌科技的定位一直都是生态环境,对生态环境的大数据服务,当时是属于比较超前的,“那时候整个生态环境信息化还处于不断成长、不断丰富的阶段,而大数据必然以信息化为基础,以物联网为基础,为治理和改善环境提供服务。”凌焕然说,“在推进国家环境信息化进程中,复凌是一个参与者,也是一个建言者。”

## 角色转型,从幕后走到台前

凌焕然坦言,在创业之初,自己和王伟并没有特别多的雄心壮志,公司的整体氛围和风格是比较学院派的,踏实和认真地去做好每一件事,只求学以致用。

但既然是创业,就必须对接市场,而不单单是技术和专业方面的。所以当复凌科技不断发

展业务时,也会遇到一个个瓶颈,这些瓶颈在于他们不能纯粹拿技术去开拓,而是真正要商业化运作,从市场和商业模式的角度去定位公司发展的方向。

“这是一个从幕后走向台前的过程,如果和市场脱离远了,你研发的目标和方向在哪里,研发动力又会在哪里?”凌焕然说,“我和王伟起初都是比较偏技术方面的,可以说我们还是比较幸运地度过了这个转型期。2015年的时候我们得到了一笔1000万元的天使轮融资,这笔融资对我们来说也是一股督促的力量,督促我们在做好业务的同时也要加强管理能力和市场化能力。”

在这个过程中,不断有新的伙伴加入复凌的团队,凌焕然和王伟也进行了合理的分工和转型。王伟仍然负责技术,凌焕然则主要负责产品市场和运营这一块。

随着国家越来越重视生态环境的优化,各个地方政府也都在想办法改善环境。而复凌科技主要面向的就是长三角区域的生态环境监管部门,为他们的管理提供技术手段,提供解决方案。

“学院派”投身创业,希望激励更多后来者

复凌科技创业的过程就是一个典型的大学生创业的过程,最开始以技术起家,即便有市场化的过渡阶段,包括一系列的破圈、跨界,但凌焕然表示,技术自始至终是复凌永久的制高点。

复凌的团队很多都是来自高校的学生、老师、专家,可以说学院派的气息很浓。当初取名“复凌”,这个“复”字就代表着复旦大学,“凌”代表着壮志凌云,恰好也是凌焕然的姓氏。“我们复凌团队与复旦大学一直有着深度合作,无论是技术上还是人才上。”凌焕然介绍说,“复凌团队中有高校的老师,其中很多都是相关领域的专家。国家层面

## “学院派”投身创业,希望激励更多后来者

在制定政策时,有着豪华的专家阵容在出谋划策,相比而言,地方上就没有这样的资源。而我们复凌团队希望承担这样一个作用,更接地气。我们既有产学研的科研底蕴和科学形态,同时我们也有应用,有实践落地能力,能提供更细致的服务。”

从开始创业到如今担任复凌科技COO这个角色,凌焕然表示这一路走来都是基于自己的性格:“我觉得我创业最大的底气在于我是属于责任心为导向的性格。所以不管是什么样的挑战,这个任务到了,我就要尽责地把它做好,也是不负同门师兄这个团队对我的信任。”

在凌焕然看来,创业有点像打游戏中的升级机制,这个过程中会遇到各种“怪兽”,有些“怪兽”会让你非常棘手,但是通过一次次的挑战,让自己不断升级,不断强化。“我的运气不错,总体上这些‘怪兽’都被我克服了。”

在制定政策时,有着豪华的专家阵容在出谋划策,相比而言,地方上就没有这样的资源。而我们复凌团队希望承担这样一个作用,更接地气。我们既有产学研的科研底蕴和科学形态,同时我们也有应用,有实践落地能力,能提供更细致的服务。”

从开始创业到如今担任复凌科技COO这个角色,凌焕然表示这一路走来都是基于自己的性格:“我觉得我创业最大的底气在于我是属于责任心为导向的性格。所以不管是什么样的挑战,这个任务到了,我就要尽责地把它做好,也是不负同门师兄这个团队对我的信任。”

在凌焕然看来,创业有点像打游戏中的升级机制,这个过程中会遇到各种“怪兽”,有些“怪兽”会让你非常棘手,但是通过一次次的挑战,让自己不断升级,不断强化。“我的运气不错,总体上这些‘怪兽’都被我克服了。”

# 挖掘IP产业金矿 联结一切可能

青年英才

你可能没有听说过迈擎和印赞的名字,但是你肯定知道一点点、熊本熊、长草颜团子和数年前K11里“活现莫奈”的主题特展——这些都是眼前这位女生的作品。80后的杨舒玥身上闪耀着众多标签:2019上海市青创英才、连续创业者、CEO、营销行业各大奖项评委、IP商业创新者等。

同龄人形容起这位做起事情来风风火火的女生,总是充满了敬佩之情:“杨舒玥,她是我们一伙儿人中的‘女神’呀!”对待项目案例脚踏实地,坚持为客户提供兼具品质和创意的解决方案是客户对杨舒玥最多的评价。这位毕业于上海师范大学广告学的女生,正在用实际行动来证明实体经济尚未消亡,IP商业的2.0时代正在进行。

青年报 盛夏 记者 孙琪



杨舒玥

## 为创造美好生活贡献自己的智慧及力量

正如印赞的slogan: mix for fun,创始人杨舒玥的创业初心正是来源于对美好生活的热爱:“我们看到商业地产过度竞争、同质化日趋严重的同时,人们对于美好生活的向往与要求却在日益提升。我们希望能够为每一位IP粉丝努力创造有趣的IP生活方式,在消费升级的大时代下,为创造美好生活贡献自己的智慧及力量。”

IP是英文知识产权的缩写。如今,IP已经被不少青年所熟知,在文创产业领域更被引申为“可供多维度开发的自带粉丝流量的智慧成果”,以IP为原点已形成广泛多元的商业生态圈。杨舒玥希望将印赞打造成以IP为核心,围绕衣食住行领域为IP进行变现的IP生态商业运营商。

## 成为客户的搭档,与客户共同面对问题

事实上,上海印赞品牌管理有限公司并不是杨舒玥的第一次下海创业。2010年3月,杨舒玥与上海师范大学的同窗Francis共同成立了一家名为迈擎传播的广告公司,开始了创业之路。迈擎传播聚焦商业地产整合营销领域,接手的案例先后囊括了艾菲奖、金鼠标、虎啸奖、TMA、IAI、ECI等国内外知名大奖,公司本身也获得了业界年度十大营销创新公司,以及最具创新精神数字营销广告公司称号。

通过10年的慢耕细作,随着迈擎传播逐渐做大做强,杨舒玥也登上了一个事业小高峰。然而,看似已经达到了“创业成功”这一目标的杨舒玥,却在这一时刻有了新的思考:如果继续以一贯的方式走下去,公司虽然也可以生存,但始终只是一个代理的

角色,依旧改变不了商业模式及内容来源的本质问题。成为客户的搭档,与客户共同面对问题,共同完成目标,最终实现实效营销,才是杨舒玥所追求的。

于是,2016年7月,在消费升级和内容升级的黄金时段,印赞应运而生,杨舒玥带领着团队着手打造起了营销2.0版本。

有了第一次创业时的经验和积淀,杨舒玥的二次创业显得更为游刃有余:“如果说之前作为代理,我们给到客户的是一份建议,现在我们更愿意提供一个完整的解决方案。”一路走来,和所有的创业团队一样,困难和困惑接连不断,但最终都被这个睿智、聪慧的女孩带领团队一一化解。

去年疫情期间,利用自己的行业优势,杨舒玥为医护人员及抗疫工作者们捐赠茶饮和防护镜,并根据自己在工作中对餐饮和零售行业的了解,针对行业生存状况、传染病防治常态化制度

建设提报了多篇社庆民意。

## 创造和链接美好生活企业的使命

每个企业在价值原点上会有一个“初心”,初心就是使命的锚。很多企业在起点是没有分别的,关注的都是商业模式、用户、流量,但在一路延展的过程中,杨舒玥始终认为,有无使命会影响一家企业在组织和人才上的取舍,也会影响一家企业最终的前进方向。不管是迈擎还是印赞,杨舒玥希望团队中的每一位员工,都能了解并理解公司对于创造和链接美好生活的使命,并能把这份初心融入到日常的工作和生活中去:“对于创业公司来说,公司就像一个小家庭,互帮互助,温暖活泼,团队中的每一个人都是家人,我们鼓励团队中每一个家人充分发挥自己的优势和主观能动性,畅所欲

言,为项目和公司的发展,人人都可以建言献策,在公司没有‘一言堂’,只有群策群力。”

对于前赴后继的创业青年,杨舒玥的第一条建议是一定要三思而后行。在创业前,一定要想清楚到底做什么,不只是想清楚产品,更是想清楚自己要做的是一件怎样的事情,以及具有怎样的使命。第二是想清楚自己想要做的,是不是具有以及具有怎样的商业和社会价值。第三,想清楚进场的时机,为什么是现在做,时机是最大的成功因素,做早做晚都不行。第四,想清楚自己有没有可以把这个事情做成的团队。第五,想清楚有没有专属的优势及壁垒,能够长期产生和保持价值。