

“柳枝”成荫，扶持孵化305个项目

接轨“创时代”，看长沙高新区如何培养后备力量

“我们公司开发的这款APP能帮助孩子自主创作故事，让孩子在使用过程中学习会话表达，并紧密结合故事场景进行想象力、创造力的开发。”近日，在长沙高新区的湖南魔戒文化发展有限公司，创始人黄芳对研发的产品进行了演示。

黄芳曾是央视资深导演，在长沙“双创”氛围的带动下，去年3月她选择与朋友合伙创办互联网教育公司，并得到了长沙高新区“柳枝行动”的大力支持。事实上，魔戒只是“柳枝行动”帮扶的创业企业之一，截至目前，“柳枝行动”已扶持孵化了305个移动互联网领域的创业团队，孵化项目创造的营收达2.08亿元。

“柳枝行动主要是对初创团队提供资金、场地、财税法、投融资等服务，每个落地创业项目（团队）都会得到柳枝行动给予的20万元支持资金。”长沙信息产业园管委会主任肖勇军介绍，在柳枝行动的帮扶下，长沙市高新区已培养了一批优秀创业者和企业，涉及电商、医疗健康、文化创意、智能硬件等多个领域。

■记者 吴虹漫 通讯员 余旭华



微软云孵化器为创业团队提供全免费办公场所。

【互联网+体育】

掌播首创“大众体育”赛事直播平台

“我们企业的发展离不开高新区、产业园以及柳枝行动的大力支持。特别是柳枝行动，不仅在房租、补贴、税费的减免等方面给了我们很大的帮助，还给了我们很多法律法务、投融资对接等资源。”谈及柳枝行动，湖南掌播体育科技有限公司联合创始人蒋伟说。

自2014年“全民健身”上升为国家战略后，体育产业发展迎来了新的契机；而近年来互联网的迅速发展，更使得一大批优秀大众体育赛事成井喷式爆发。湖南掌播体育科技有限公司正是抓住了这双重机会，将“大众体育+移动互联网+视频”进行融合，在2015年10月份首创了大众体育移动直播新媒体平台——掌播体育。

蒋伟介绍，掌播体育以微信端直播为入口实现全网联动，直播范围涵盖篮球、羽毛球、广场

舞、乒乓球、足球、跆拳道等，打破了传统媒体时代体育赛事传播成本高、呈现难、互动性低等壁垒。“无论何时何地，观众只要打开我们的微信平台就可以实时观看体育赛事直播。”

除了对体育赛事进行专业化直播之外，掌播体育还迎合体育粉丝的关注及需求，打造了一个线上线下同步展示和互动的平台，并开创了“体育主播”新概念，增设播一播、线上PK、抢红包、抽奖品、玩游戏等互动环节。

2016年，成立仅一年多时间的掌播体育就已经累计进行近500场体育赛事直播，线上观众也达到了近1000万，并与全国近200家体育企业、协会等建立了合作。“掌播体育致力于推动大众体育赛事常态化、品牌化、效益化、规模化，今年我们设立的融资和收入目标是9000万，2018年规划达到3亿元。”

【互联网+AI】

人脸正尝鲜“人工智能技术”

作为“互联网+”时代下的产物，人工智能(AI)行业的发展风头正劲，其中的人脸识别技术更是被广泛应用于公安、民航、铁路等领域的安防辅助识别，这也成为了很多创业团队的目标。长沙脸正智能科技有限公司也在2016年初借机搭上了这趟“快车”。

“我们公司以研发生产人脸识别系统为主，能实现超越人眼的面部识别能力，就算是整过容，我们的设备也能很快识别出来，并且响应时间平均不超过3秒。”长沙脸正的市场总监胡盼介绍，公司的人脸识别技术使用了先进的人脸识别算法模型，目前使用二代身份证进行人脸比对识别率已超过99.7%，使用近期照片进行人脸比对的识别率

已超过99.95%，已达到安防级的人脸识别技术水平。

对于人脸识别技术的发展，胡盼认为在未来人脸识别技术将代替人眼识别，从安防的一种辅助手段成为主要手段，市场需求很大。“我们公司研发的核心软件，不仅在全球人脸识别能力测试中名列前茅，在国内的同类产品中也处于领先地位，所以在在这方面拥有很大的优势。”

说起柳枝行动给予企业的帮助，胡盼告诉记者，目前公司共有16人，但大部分员工是做人脸识别技术研发工作的高端人才，对财务、法律方面的了解很少，“柳枝行动对我们最大的帮助，在于提供了企业发展急需的政策性资金扶持，以及后期财税方面的法律服务。”

【互联网+汽车】

犇车网打造“线上4S店”服务平台

在汽车后市场这块“蛋糕”的巨大诱惑下，各种汽车后市场O2O也如雨后春笋般冒了出来，不少创业团队也选择进军该领域。在柳枝行动的支持下，孙辉、蔡申等4人组成的创业团队也在2016年4月加入抢夺汽车后市场“蛋糕”的行列，成立了湖南犇车网络科技有限公司。但和其他人不同的是，犇车网将目光瞄向了传统汽车4S店。

据犇车网创始人之一蔡申介绍，除了看中汽车后市场规模超万亿元的潜力，创业团队还从传统4S店的危机中看到了不可多得的商机。“我们了解到，目前全国70%左右的汽车4S店经销商处于亏损状态；随着国家反垄断法的出台，4S店的配件、技术都要对外放开，4S店垄断的格局将被打破，所以4S店想要生存必须降低运营成本，或者改变模式来留住客户，犇车网的定位就是要打造4S店+互联网综合服务平台，成为汽车4S店的行业工具。”

对于犇车网的具体运营模式，蔡申解释说，犇车网致力打造汽车售后O2O生态闭环，服务对象将是全国各地区4S店的新旧车主。“将在4S店原有的汽车服务基础上，为客户提供丰富的优惠售后套餐，为4S店提供售后促销活动发布、客户招揽回厂、客户大数据分析等，从而带动线上线下垂直6大产业链条(吃、住、行、游、购、娱)运营，最终提升4S店盈利能力。”

【创业+平台】

微软云做企业孵化器

柳枝行动除了对创业团队进行直接帮扶之外，还整合园区各众创空间的资源，与58众创、微软云、阿里云等共建孵化服务体系，成为所有众创空间的服务者。

长沙微软云暨移动应用孵化器运营总监刘兴介绍，目前孵化器已经有43家人驻企业，涉及手机游戏、智能制造和医疗等领域；入孵的创新创业总人数也已经达到500人，一期团队总估值达5亿，2016年明星企业利润总额突破900万元。

记者了解到，对于入驻的企业或团队，微软云孵化器主要提供资金、人才和技术三方面的支

持。“入孵企业可以免费获得高新区‘柳枝行动’20万创业基金，并免费使用微软云提供的办公场所，还可以免费获得Windows Azure云平台服务支持和微软技术资源包；此外，我们也会聘请具有影响力的开发商、发行商和渠道平台商组成创业导师团，对入驻企业进行指导。”

对于孵化平台与柳枝行动的关系，刘兴表示：“我们和柳枝行动进行合作，柳枝行动那边如果有好的项目会推荐到我们孵化平台这边来，在微软云入驻的团队80%以上可以拿到柳枝行动的帮扶。”

前景

“柳枝行动”将致力成为“中国互联网第五城”中坚力量

在长沙市经信委信息化与通信管理局局长肖逸看来，长沙是国家首批双创城市之一，柳枝行动主要解决了长沙缺乏创新人才和创业队伍的问题。“在柳枝行动的帮助下，如果创业团队孵化成功了就会成为小微企业，就算没有成功也把一批优秀人才留在了长沙，也会增强我们的后备力量。”

长沙信息产业园管委会主任肖勇军则认为，柳枝行动不仅为长沙的整个移动互联网产业、也为以后长沙市提出的“三个中心”(创新创业中心、智能制造中心、智能物流中心)建设提供新项目、新团队、新的技术，形成有利的支撑；再者从产业发展的方向来讲，柳枝行动对于湖南整个区域性的经济发展也具有持续性。

据了解，“柳枝行动”于2015年开始启动，由省、市、区三级发起，并由长沙高新区负责实施。根据当时计划，将连续3年对移

动互联网行业的创业项目进行支持。那么，今后“柳枝行动”将走向何方？

肖勇军介绍，柳枝行动目前是只在移动互联网产业进行，但也不排除以后会在其他产业领域进行推广，柳枝行动的初衷不会变，会越来越完善，步伐不会停。“现在我们正在尝试对柳枝行动进行重新规划，把它作为创业者和投资者交流的一个平台，利用这个平台把好项目和创业投资、风险投资以及产业投资结合起来，真正做到‘让靠谱的项目找到靠谱的钱。’”

肖逸透露，下一阶段，柳枝行动的帮扶重点将是北斗、虚拟现实、大数据等产业。柳枝行动负责人刘翔则提出了柳枝行动的前景规划：致力于打造国内一流的创业生态服务体系，成为长沙建设“中国互联网第五城”的中坚力量。