苏荪从“屋顶种菜”到“狗头摄像”的逻辑之变

“创业摆渡人”

从十几年前车库咖啡长桌上的“移动互联网”话题，到眼下昆仑巢的咖啡桌前的“千亿参数大模型”“具身智能机器人”——作为车库咖啡和昆仑巢的创始人，苏荪被称为亲历两轮技术浪潮的“创业摆渡人”，见证历史，更寻找着未来。

不同于移动互联网时代的群雄逐鹿，这一轮AI浪潮中，苏荪看到更多的是精英鏖战。数据显示，目前我国AI相关企业超190万家，八成诞生于5年内，2024年以来，新增相关企业超50万家。

入局者众，但他们对技术与商业的走向，却处于一种乐观的“未知”状态，苏荪认为这恰是创业者最为珍贵的一种品质，也是两场技术创业热潮中，参与者最大的共同点。

▲著名投资人、车库咖啡和昆仑巢创始人苏荪

“门槛在持续拔高”

与10年前相比，如今AI创业时代，先有以ChatGPT 3.5为标志的技术突破引爆行业，后有DeepSeek开源，让人们看到人工智能变得愈发“聪明”，站在大模型之上，创业起点明显变高，越来越多的团队开始基于大模型开发垂直应用。

但创业门槛也在从“轻”转向“重”，大模型研发依赖巨额资金与顶尖人才，草根团队显然难以参与核心竞争。

在苏荪看来，移动互联网创业时代与如今的AI创业时代，在创业环境上有着本质不同。“移动互联网创业时代初期，整个行业的投资人并不多，创业者也很分散。当时创业，要想注册一个公司，要租一个大办公室，也需要注册资金，好多公司没钱，都是去找垫资，注册完再把资金抽走，也就是说创业门槛相对较高。”

“但那时机会很多，移动互联网最初的阶段，市场上没有太多应用终端，创业者做一个应用就能获得一定的下载量，获客成本非常低，这也吸引了很多传统互联网人进入移动互联网。事实也证明，很多人得到了机会，并且发展了起来。”

对移动互联网来说，那是一个黄金年代。从2009年到2017年，移动互联网的应用爆发式增长，在各种概念的驱动下诞生了不少巨头。但同时，小公司的创业机会却基本消失。

“而这一波人工智能创业浪潮，始于2023年ChatGPT 3.5爆发，OpenAI带来了AI思考能力的突破。DeepSeek的爆发，把AI创业的火烧得更旺了。在此之前，国内人工智能和国际人工智能也进行了多年探索，但一直没有取得成效。昆仑巢人形机器人开放实验室的郭成凯，在4年前就跟我讲过人工智能用关键词绘画的功能，但当时大模型对数据的理解没有那么强，画得根本‘没法看’。”苏荪说。

“现在，技术突破让人工智能变‘聪明’了，更多的大模型创业者开始下场。但大模型方面人工智能的创业，需要重资金投入，小团队根本没有机会。”在苏荪看来，正因如此，有很多小团队开始基于大模型来完成一些垂直生态和应用，好的方面是，开发工具变得丰富、效率也在提升，但实际上2023年开始的第一批布局的创业团队，到现在能“活下来”的已经不多了。

除了创业环境发生变化，资本对创业者的态度也有很大不同。在移动互联网创业高潮期，苏荪见过不少离谱的融资案例：“当年有一个人，做了一个在屋顶种菜的项目，计划只要是个屋顶就都能种上菜、做绿化，计划要融一个亿，后来还跟另一个人一拍即合。但到现在也没听说有什么后续的声音。”

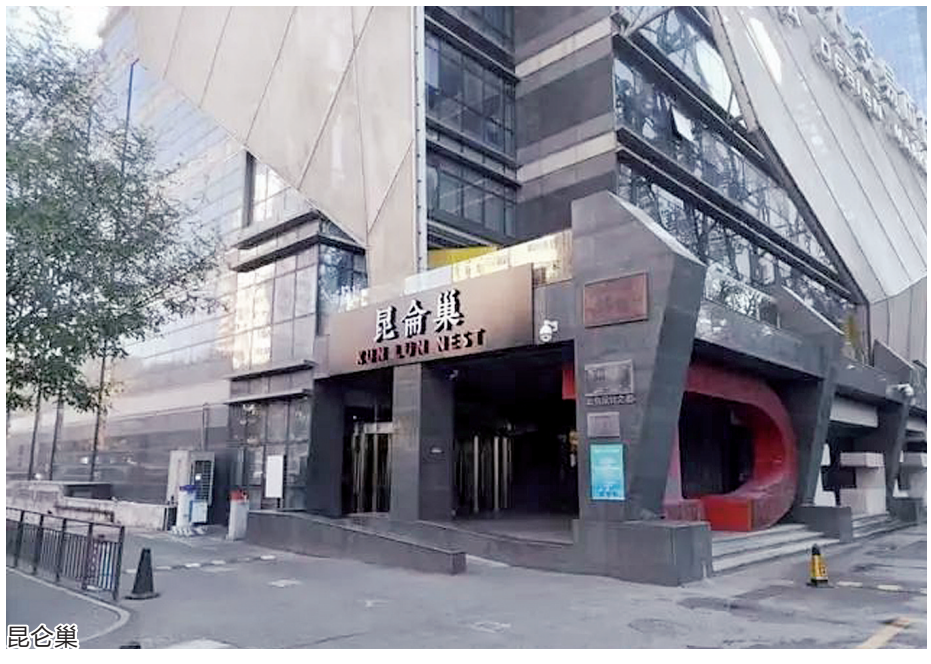
“现在的资本，关注更多的是硬科技方向，比如人形机器人、上游的芯片材料，属于产业链上游，是消费者看不到的东西。但对于基于AI大模型的应用，因为迭代非常快，技术方向上（成功的）概率没那么大，所以投资机构对这类项目，看得比较多，但真正投入还会再观察一段时间。”苏荪称。

之所以出现这种情况，苏荪提到一个关键点，即市场资金在减少，“不像10年前有想法、有PPT就可以拿到。现在必须要有完整的链条，变现效率要高。所以，在当下阶段，如何让更多的资金流入民营的初创企业，是挺受关注的一点。”

“此外，现在退出机会也在变少，不管是上市、并购或者有人接手，这种机会都在变少。”苏荪说，目前的创业者大多是手里有一定积蓄的人，这也导致创业者的年龄也会稍微偏大，或者是有一定的资质才会去尝试。

不少人借创业之名行骗

2011年，全球第一家以创业为主题的咖啡厅在北京创立，创始人就是苏荪。十多年后，苏荪又打造了昆仑巢，为创业者提供思想聚集之地。



昆仑巢

谈及打造车库咖啡和昆仑巢的出发点，苏荪表示：“我们就想打造一个交流的环境，我们的定位其实不是孵化器，我觉得北京就需要一个创业者、投资者和积极向上的年轻人聚集思想的地方。大家有空就来坐一坐，然后偶遇到志同道合的人，大家产生合作。”

不过，后期车库咖啡变成了共享办公室，楼上也开了孵化器。在苏荪看来，这失去了它本身的意义，于是，他与天使投资人鲍岳桥一拍即合，又打造了昆仑巢。

有意思的是，在见证中国科技创业20年的历程中，苏荪直言移动互联网浪潮下“骗子横行”。“移动互联网的时代，满地都是骗子，很多都是借着创业大潮来鼓吹，其实这挺考验创业者的判断力的。”苏荪说。

他举了两个例子：“数字货币火热的那段时间，就有很多骗子。当年坊间传闻，泰国要修一条运河，泰国政府为此发行数字货币，并且讲述的内容就像真事儿一样，但好多人去泰国一打听，发现根本没有这事儿。”

“还有做传销的。我记得特别清楚，有一个‘太平洋直购网’（记者注：该网站主要负责人已于2013年被南昌市中级人民法院一审以非法组织、领导传销活动罪宣判）来车库咖啡鼓吹一些东西。当时好多人说要不要把这人轰出去，但我说不好轰。第一，人家当时还没被执法部门定性为传销，咱没法直接给人家定性；第二，如果创业者能被传销忽悠，也别创业了，这其实也是一种考验，这一关都不能通过，后面其实创业要经历的‘坑’更多。”苏荪笑道。

后期，这些骗子就消失了，很多夸张的事儿都被淘汰了，因为大家都不会信。

当然，苏荪也见证了不少大公司的诞生，比如做无人车配送的“新石器”。苏荪提到，新石器创始人余恩源进行了很多业务探索。“余恩源最早来到车库咖啡的时候，他的身份既是技术创业者又是投资人。此前他一直在物流领域深耕，早期他给物流企业研发了手持移动终端，赚到了一些钱。”

而在车库咖啡时，余恩源旗下有一个团队在人民大学做了一个快递柜，类似现在的丰巢快递柜。此外，余恩源还投了一个项目，叫极飞科技，当时极飞科技也是一帮硬件极客，做无人机开源。

“有意思的是，大概在2012年前后，我当时还给余恩源出了一个主意，我当时养狗，我想看看我家狗看到的世界是什么样的——就是给狗脖子那儿装一个摄像头。”苏荪说，“老余心细，真去干了，后来还拿着去参加美国CES展出，老外特别喜欢。”

苏荪说：“我想表达的意思是，余恩源这样的成功创业者，其实也尝试了很多业务方向，最后找到了无人车这个方向。现在，新石器也成为国内运力第一的无人车企业。”

“创业永远要乐观”

记者在采访过程中发现，很多创业者对未来的商业方向其实是迷茫的，但是对自己手头在做的事业又显得充满信心。在外人看来，这是相对矛盾的两个心理表现。

对此，苏荪认为，创业永远是乐观的，如果没有乐观精神，你也不会创业。“你自己都不信，怎么说服别人？”

苏荪告诉记者，从过往来看，十多年前移动互联网阶段，虽然很多项目的方向到最后都得到了验证，但实际在当年来看也有点懵懂状态。

他举例：“2012年，车库咖啡有一个项目叫一站到底，模仿电视综艺节目做了一个手机游戏，1000多万下载量，坐公交车都能看到有人在玩。但那会儿生态还没形成，没有广告收入，也没有各种充值入口等。”

“其实，移动互联网成型之前，大部分人都不知道怎么用流量赚钱。现在人工智能创业时代，我们身处局中，老实讲肯定是迷茫的。也许再过两三年，生态会更成熟，会出现新的商业方向。”苏荪说。

苏荪认为，现阶段创业有一门必修课，就是让自己更有信心。“（创业）打造伟大的公司只是一方面，但更多的价值是为社会培养了大量人才。近些年，我们国家最大的变化其实就是这样，如果没有那么多创业公司涌进互联网，哪里能沉淀出那么多的程序开发员。尽管很多创业公司失败了，但是人才却走向各个大厂，而且沉淀出的这部分人才是经过市场竞争的。”

通过观察与体会，苏荪认为创业小团队现在仍有很多机遇。“像一体机，现在就有很大的市场需求。他们把算力芯片和DeepSeek结合到一台设备当中，然后帮用户部署好本地知识库系统。现在包括很多大厂都在做这些。还有机械臂，一些高校对这类产品也有很大需求，会采购一些进行科研教学。”

同时他提到，基于大模型的AI本地化应用也有很大空间，有不少企业在做。“比如，给餐厅部署一个DeepSeek本地端，把所有的菜谱都输进去，这样就可以有一个基于餐厅本地化数据的菜系机器人，可以跟客人互动，比如让它把不含生姜、不含辣椒的菜单独列出来，或者帮客户挑几样口味适合的菜，这就是一个小的创业机会。”

此外，还有做数字人的，类似直播、客服这种。这是中国市场的特例，巨大市场培育的巨大需求。

尽管这些领域技术门槛相对较低，但需要极强的市场洞察力和执行力。苏荪认为：“现在草根创业人如果完全没有钱，要创业是挺难的，除非选择一些特别快变现的项目，必须要快速赚到钱，‘短周期、变现快’。圈里传出这么一句话：现在最大的问题就是得想办法学会自己怎么赚钱，怎么让自己有现金流。”

“但我觉得现在真正能赚到钱的，比例上并不大，这也需要一个过程，毕竟AI创业潮才刚刚开始。”苏荪说。

据中国经营网