



63
SOFT
创智广场



洛阳863软件孵化基地

创业改变生活 创新引领未来



季逸超： 90后创业新贵

□据 网易

还是一个高中二年级的学生时，季逸超就开发出了一款叫作猛犸的手机浏览器。这款浏览器目前在苹果应用商店里已经获得50多万用户的下载，是全球下载量最大的付费手机浏览器。最近，在美国《福布斯》杂志中文版推出的“中美30位30岁以下创业者名单”上，1992年出生的季逸超创下中国创业者年龄的新低。

季逸超说：“我的梦想就是开一家伟大的公司，人们提起这个公司不是因为它挣了多少钱，而是因为它做出了什么伟大的产品，为社会做了多少贡献！”



创业？他的第一想法是拒绝

出生于1992年的季逸超，已是入行多年的“老程序员”。他独立开发的猛犸浏览器，是全球下载量最大的付费手机浏览器。季逸超这个90后成了创投界和IT圈的名人，有一些投资人希望给他投资让他创业，但都被季逸超拒绝了。

“当时我自己开发的猛犸4浏览器在苹果应用商店里供人付费下载，每天都有收入，生活自由，因此当投资人想让我创业时，我的第一想法就是拒绝。”季逸超说，在他看来，一旦创业，就会被资本所约束，每天想着收入、财务报表、利润这些事情，根本没有自由可谈。

2012年，猛犸4浏览器，获得MacworldAsia2011特等奖，被测评网站App

Advice评价为“重新定义了浏览器的标准”。

后来，季逸超参加了一个创新者社区组织的活动。季逸超登台后以自己的亲身经历为例，说明怎么让程序员去做美工，怎么让美工来学编程，以此让这两个在开发应用时最重要的工种密切配合，提高效率。

演讲完后，季逸超回到座位上。刚坐下来，旁边的一个人就拍了拍他的肩膀说：“我给你投钱，你创不创业？”季逸超按惯例拒绝了。事后季逸超得知，这个人就是红杉资本创始合伙人周魁。

虽然遭到拒绝，但是周魁并未罢休。过了没多久，他找来被青年学生誉为“人生规划导师”的新东方创始人徐小平当说客，继续游说

季逸超。在徐小平成立的真格基金里，红杉资本是主要出资人。

在听了季逸超的顾虑后，徐小平建议他，先成立一个实验室，做“最新、最狂”的事。他们作为投资人，不查账，不过问研发方向，让季逸超自由发挥。徐小平说：“我们投资，是投你这个人。哪怕你把钱都花光了，失败了，只要你继续创业，我们仍然出钱。”

这些承诺最终打动了季逸超。季逸超说，事后证明，徐小平和投资人履行了这个承诺。在实验室的发起人协议上，投资人一方把原本厚厚的合同精简成了几页纸，大大减少了投资人对项目的约束条款。“实验室成立半年来，投资人没有任何干涉的举动。”

实验室研发方向由兴趣确定

实验室的名字Peak Labs是徐小平起的。Peak既是季逸超的英文名，又有“巅峰”的意思。3个创始人，除了季逸超，其他两个都是季逸超在北大附中读高中时的朋友。其中一个编程的能手，另外一个虽然不善言辞，却是疯狂的技术型人才，善于钻研。

除了创始人，实验室其

他成员都是别人推荐过来的。在美国读过书的季逸超，将美国的推荐机制引入实验室的团队建设，不唯学历，不唯经历。季逸超唯一的要求，是希望不管什么岗位的人，从研发、客户体验到人力资源、媒体总监，都有一定的技术功底或者对技术感兴趣。“比如我们招聘美工，就希望他了解编程是干什么

的。这样一来，当编程把想法告诉美工时，美工就能够心领神会，减少沟通成本。”季逸超说。

实验室的研发方向如何确定呢？“完全靠兴趣。”季逸超说，从头到尾，他和其他两个创始人没有写过一份商业计划书。研发的领域主要从创始人的技术特点和积淀出发，由实验室成员民主决定。

先打动自己再打动用户

在季逸超及其团队的共同努力下，2012年他们发布了3款不同领域的产品。第一款产品是猛犸5浏览器，这是在季逸超之前研发的猛犸4的基础上重新设计的。

第二款产品名为Jigsaw，通俗地说，就是一个没有技术背景的人通过Jigsaw，只需要输入一些数据，就可以得到数据之间的潜在关系。对于电商来说，这款产品解决的一个重要问题就是，分析海量数据结构中的数据关系，最主要的是，只需几秒钟，就可以直观地看到这种关系。

第三款产品名为Zine Project。“这款产品能够满足人们对信息的需求，一旦成功，不亚于谷歌对世界的颠覆。”季逸超说。

这3款产品完全没有关联，用季逸超的话说，一款是大众类的，一款是公司类的，还有一款有无限可能。“前面两款赚现金，后面一款赌未来。”按计划，Peak Labs分成几个组来维护不同的产品，每到产品要维护的时候，就会开始新的产品研发。

产品已经发布，商业模式和前景如何？

“前人说得好，所谓商业模式都是马后炮。”季逸超说，做一款产品，有用就可以收钱。在目前发布的

3款产品中，Jigsaw的商业模式比较简单，就是面向企业用户，使用即收费。其他产品也有5年规划，但现在产品并未成熟，谈商业模式为时尚早。

季逸超坦承，Peak Labs也要做用户。在猛犸5中，季逸超为了迎合用户进行了一些改变。猛犸4主要是针对技术人群，猛犸5则进行了许多优化，既能满足技术人群的需求，又能满足普通用户的需求。

“尽管做用户这个风气很不好，但一定要做。要想用户喜欢，首先我们自己要喜欢，如果都不能打动自己，自然无法打动用户。”季逸超说。

对于未来，季逸超说，实验室坚持的原则是小步前进，绝对不赔。“许多创业公司成立后就依靠一款产品打天下，成败全系于一款产品。我们实验室就像是一边卖鸡蛋赚钱，一边下蛋，没有人知道哪个是金蛋，直到把鸡蛋都投放市场，看哪个最值钱，哪个就是金蛋。”

(www.163.com)

863创智广场
65557999/60689863
置业投资新平台