



创
时代风景

创

时代 爱分享

借3D、VR之力 智慧游海南

出游不仅是一次洗涤心灵的旅程，更可以是一次开阔视野的体验。

“前年和朋友来三亚玩，错过了南山寺，现在通过3D游海南游览了南山寺，弥补了遗憾。”游客陆紫头一次体验到了3D游海南，感觉很新奇。

让不少游客大呼过瘾的“3D游海南”，正是海南瑞鑫信息产业有限公司打造的全新旅游平台，借助最新技术，让各地游客足不出户便能畅游海南，欣赏海岛风景，体验黎苗文化。来海南，椰风海韵袭人，阳光沙滩醉人，浓郁的海岛风情吸引游客无数。对于国内来说，这是独特的旅游资源，但在随心旅行的当

以前人们爱说“闯”，闯社会，跌跌撞撞，摸爬滚打；现在人们爱聊“创”，创业、创意、创新。

“你项目是什么模式？”“你见了多少投资人啊？”“你获得B轮融资啦！”短短几年时间，“大众创业，万众创新”（简称“双创”）进入黄金时代，创客们虽是第一次见面、在不同的领域独辟蹊径，却也总能围绕关注的共同点聊开，分享干货听经验。

融合的互联网时代，地球能成“地球村”，信息丰富到爆炸，似乎给了所有人一个新通道，城市可因此迸发新经济和新动能，敢想敢做的人能勇于创新创造，乐于分享探讨，寻找人生的更多可能，希冀自己能为这个世界带来一些改变。

文/海南日报记者 王玉洁 刘梦晓 实习生 刘姐



3D游海南项目的海南风景游览页面。 王玉洁 摄



下，海南的旅游资源并非独一无二。该公司负责人罗鹏期待可以为亿万网民提供专属的、高品质的、智慧旅游产品和服务，“往大了说，也可以是推动传统旅游产业的升级。”

3D+VR，这是时下两款最火的娱乐形式，怎么和旅游结合？罗鹏介绍，公司的设计研发团队围绕海南本土十个著名景点进行线上3D和VR的开发推广。“通过3D建模，能把海南景区全搬到互联网上，运用VR可以实现游客与景区一景、一物的互动，让3D体验更有趣。

在游戏产业不算发达的海南，澄迈生态软件园的孵化虽为公司的起步提供了不少服务，但招兵买马成了后期整个团队最头疼的事情。“要做研发，核心团队很重要，需要尽快建立。”为了节省成本，花重金聘请是不可行的，于是罗鹏打起了身边“大神”的主意。

两年前，罗鹏为了把一位优秀的美术设计从上海“挖过来”，天天陪聊，聊理想、聊产品理念、聊生活、聊情怀，“幸好这哥们与我还算是同道中人，我们只花了一个月时间就达成了共识。”

两年前，“雾霾”和“创业”都很快，罗鹏搬出海南的几大优势，列出个“一二三”说服业内大咖来琼创业。“海南空气好，这一点就赢啦！”罗鹏还分析，虽然他们做的领域在海南起步较晚，但依托国际旅游岛建设是很有前景的，要抓住先机在海南市场上占有一席之地。

就这样，海南瑞鑫公司凭借“老人带新人”的模式，把五位核心团队成员的力量发挥到最大化，曾为一份策划埋头苦干了26天，熬夜通宵早已稀松平常，只为做出高端旅游产品。

从游戏界“网红” 到打造玩家“朋友圈”

在今年9月举办的第二届中国创新创业大赛(海南赛区)暨海南省第二届“科创杯”创新创业大赛上，儋州小伙“痞子狼”带来的捞月狗项目火了，并赢得企业组一等奖。

“痞子狼”是游戏中的名字，其原名黎博精。黎博精从小就是个游戏迷，他大学时靠玩游戏赚了人生第一桶金，毕业后倒过

域名、干过白酒代理，但就没在大公司正经工作过，正是因为不安分，他选择创业。

黎博精发现，游戏玩家查不到自己的游戏数据，这让他有了灵感。到了2012年，他和搭档成立“捞月狗”平台，供游戏玩家查询游戏数据，晒成绩，分享玩游戏的成就感。

“捞月狗”正式上线在2015年7月，模式很新，专注于游戏垂直领域社交。最初黎博精接触的是大数据，但在经营数据的过程中发现，玩家拥有非常强烈的社交需求，而目前的社交软件无法对垂直用户进行有效引导和匹配。

“游戏圈群体数量庞大，行业天花板足够大。”黎博精涉足游戏社交。有点痞气的黎博精很拼，他说自己就是靠一台电脑走到了今天，所有创业团队踩过的“坑”他全踩过。

记得三年前刚创业时，为了找投资，黎博精每天给500个投资人发微博私信，可半个月过去了，依然零回复。没办法，他后来每天又去投资人最近发的微博上留言，一个月后，终于得到一个上市公司投资部经理的回复。

“机会太难得了！第二天我就飞去了北京，站在了那位投资经理的面前。”黎博精至今都感谢自己的坚持，虽然那次没有得到投资，但却因此进入了资本行业，认识了经纬、红杉、IDG等VC(风险投资)。可2015年资本寒冬，大环境压得人喘不过气，但为了融到资金，黎博精在短短数月内见完了全国160多家VC，“有时候一天飞好几个城市，最多一天路演8遍。”

如今，捞月狗有注册用户超1500万，获融资超千万美元。黎博精不敢停歇，因为他背负的是一起打拼的兄弟姐妹们的生计，他也很清楚融资不代表成功，“创业不言他，任何时代下都一样，只有坚持和负责任。”

创意市集 聚集创客的好平台

创意市集是最为草根也最为新锐的街头时尚发源地，市集中的摊主在特定的场地展示、售卖个人原创手工作品和收藏品。

近两年，渐成“创客”热土的

海南赶上了这股潮流。今年7月，海口市青年创意市集活动在京华城中心广场热闹开市，40多个创意团队齐聚在此摆摊销售、展示创意、相互交流。短短两天，这一活动受到广大青年的热烈追捧，多条活动预告微信公众号转发超过万次，两天有近万人次到现场参加，影响力可见一斑。

海口姑娘杨卓旭今年开始研制了两款酱料，不过多是单打独斗，自己研发设计并小范围推广，有点像“闭门造车”，一直打不开销路。创意市集就像一扇窗，打开了她的世界，“参加创意市集不仅结识各类创业的小伙伴，还能让我和消费者面对面交流。”她很兴奋。

其实在海口，小范围内的创意市集正不断“冒头”。海口姑娘郑一筠以自家的黑咖啡豆咖啡客栈为平台，召集身边创业的朋友定期来客栈小聚，卖卖产品，紧接着头脑风暴一下。

海口小伙梁孙文就爱把自己的各类文玩放到客栈来，“参加创意市集，我能拓宽朋友圈，也能让更多朋友了解我的文玩。”和很多时下的微商有点像，除了一家小门店，梁孙文也通过微信朋友圈售卖产品，“有一点很奇妙，市集上的各类产品很少有定价，你觉得值这个价，就可以带走。”

之所以牵头组织创意集市，是郑一筠发现身边创业的人一下子多了起来，大家也都很愿意交流，“和前些年不同，创业就是为了谋生存，当下很多人创业是为了追逐自己所爱，是一种全新的生活方式。”

“比如说我，我开咖啡客栈，就是因为我喜欢旅行、喜欢咖啡。”郑一筠洒脱地说，“时间久了，我更希望通过共同努力，把咖啡客栈打造成独特的旅游产品，以咖啡和客栈为载体，传播海南文化。”

罗鹏发现，“守着自家业不透露”的环境正悄悄改变，随着海南的发展，更多创客受国外开放多元的创业环境影响，愿意通过分享和交流去获得新灵感、寻找新方向。“现在的创新创业更多考虑新技术、新理念的实用性，‘双创’时代正在改变我们的生活。”