

## 【Café 速递】张振宇：测绘毕业生的互联网创业之旅

**核心提示：**毕业后如何开始自己的职场奋斗？是否要创业？本次报告分享了一个完全不懂互联网的测绘毕业生如何误入互联网创业的故事，通过亲身经历和感受，给同学们一些最真实最共鸣的奋斗启示。

主持：覃泽阳 直播：李皓 文字：程昀

### >>>人物名片

**张振宇**，测绘遥感信息工程国家重点实验室 2012 届硕士生，极验 GeeTest 联合创始人兼 CTO。带领技术团队打造全新的行为式验证码产品，彻底革新了可以称为互联网上使用最广的一个细分工具产品，服务了超过 29 万家的大中小型网站。公司先后获得国际顶级风投红杉资本、IDG 的数千万美元融资，成为网络安全领域的一个新兴科技企业。

### >>> 嘉宾小语

感觉到痛苦？那是成长的声音。

简单的事情越做越难，难的事情越做越简单。

遇事找方法，不要找理由。

### >>> 报告现场

1 月 10 日下午 3 点，实验室 2012 届硕士毕业生校友、极验 GeeTest 联合创始人兼 CTO 张振宇做客 GeoScience Café 第 290 期、暨“风雨珞珈，雨润山人”校友交流分享第 5 期线上讲座，就其创业历程和一路上的心得感悟进行分享，让听众们受益匪浅。

## 个人与创业项目介绍

张振宇首先谈及了自身的求学经历：本科就读于武大遥感院摄影测量与遥感方向；之后保研到实验室，师从黄先锋教授，研究方向为基于 LiDAR 的三维激光点云重建技术；硕士期间的研究工作基本围绕敦煌莫高窟壁画项目开展，有幸去到敦煌莫高窟的现场，并参与了项目中从数据采集到后续数据处理软件开发等一系列流程；2012 年毕业后创业，至今八年。



图 1 个人经历

随后，张振宇简单介绍了极验目前的四类主打产品。

2012年，极验首创“行为式验证”技术，率先利用生物特征与人工智能技术解决交互安全问题。作为一项颠覆性技术，“行为式验证”的市场占有率很高，互联网冲浪过程中，我们也不难看到它的身影：有些是一点即过，有些是需要划动滑块拼图、还有些则是需要点选一些图文才能验证通过。比如本次讲座的直播平台 B 站，其 web 端登录注册端口就是极验提供的验证方式；此外还包括像斗鱼直播、新浪微博、一些航空订票里的关于账户安全的入口等等，极验服务的场景其实非常多。

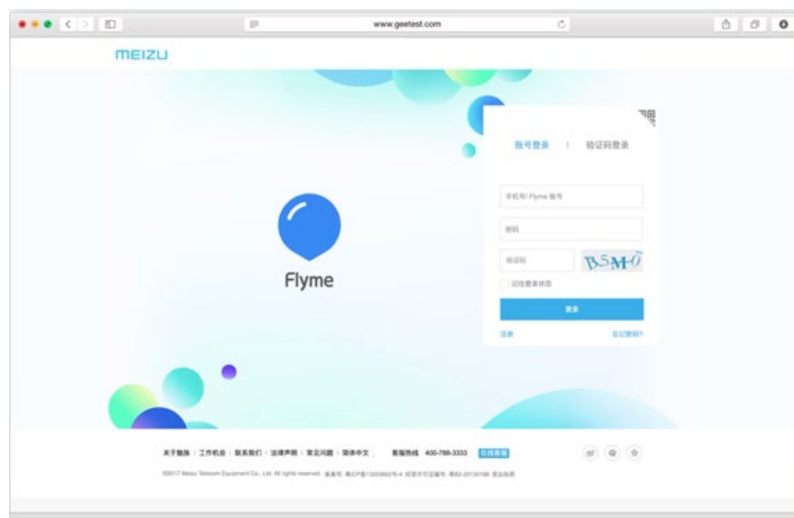


图 2 行为验证技术演示

此外，极验还推出了名为“**无感本机认证**”的新一代身份认证解决方案。它主要服务于网站和 APP 的交互端口，用户一键登录，在保障安全的同时，极大优化了用户体验。张振宇谈及，用传统方式登录注册网站时，往往需要经过输入手机号、等待短信、填入验证码等一系列过程；但“无感本机认证”技术只需点一下即可通过验证。当前如抖音等很多的社交软件，都开始采用这种一键登录的方式。

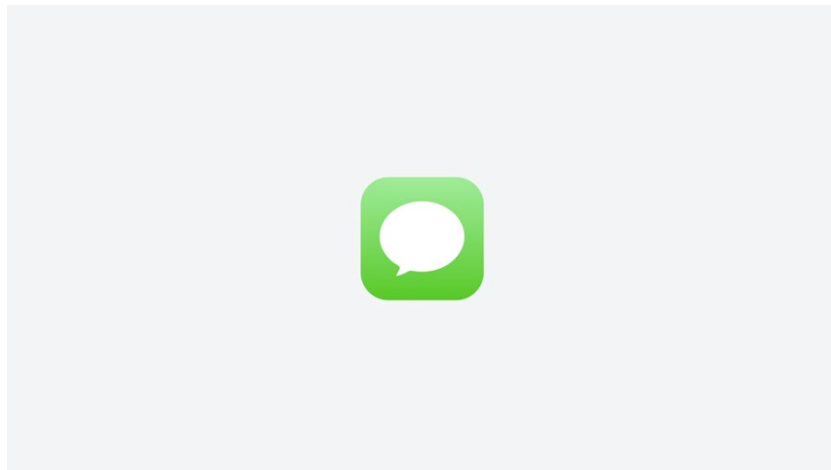


图 3 一键登录技术演示

其他产品包括**保障企业网站资产的业务风控**，**全方位智能过滤恶意爬虫**等技术，这些服务场景主要针对实际的商业环境中，防止被恶意竞争对手窃取相关内容而导致的不正当竞争、甚至敲诈勒索等现象。

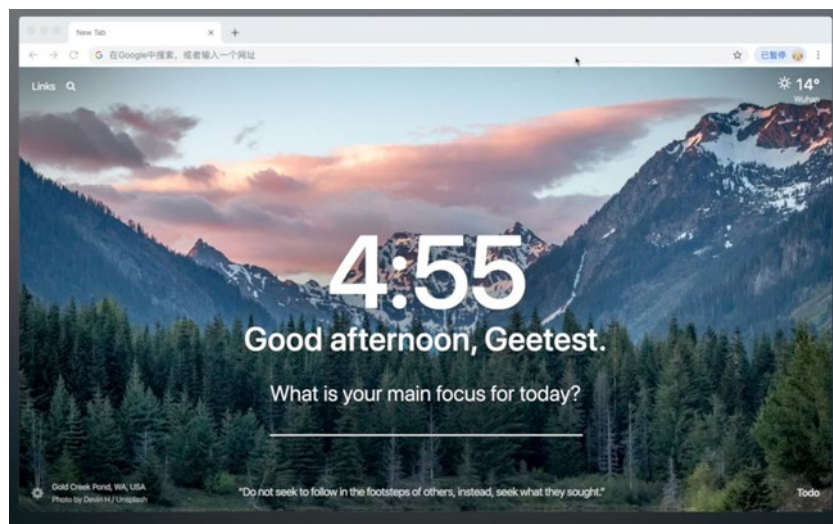


图 4 智能反爬虫视频演示

张振宇表示，前面关于产品定位及功能的相关铺垫，一方面想大家更具体了解这个创业项目在做什么，另一方面，这些背景也辅助大家更加深刻直观地感受自己接下来对创业历程的回顾。

## 创业历程分享

12年至今的8年历程，张振宇将其分成了四个阶段：

12年创业之前为第一阶段；

12-15年则称之为创业上半场；

16-17年为一个关键里程碑；

18年到现在则是创业下半场。张振宇谦虚地表示，创业还在路上，下半场仍持续发力中。

### 第一阶段 创业前

首先分享创业前的硕士求学阶段，也是最贴近实验室师弟师妹们的一个阶段，期间做出了人生的一个重大选择：作为测绘毕业生进入互联网领域创业。张振宇感慨地谈到，自己是10年入学的硕士，所以11年秋天时就要开始去考虑工作。研一期间，经过黄先锋老师的“魔鬼式”训练，在编程能力上提升很快，这也是当时信心满满去面试互联网企业，而非选择一些测绘相关单位的原因之一。

张振宇还说到，在当时11年的时间节点，一些本科毕业进入测绘行业的同学，他们反馈的行业薪资待遇和发展都缺乏吸引力，甚至有些本科毕业刚进去只有一两千块钱的起薪，后续提升空间也不大。他坦言，当时对自己的职业规划还没有一个清晰的认知，只是朦朦胧胧感觉好像互联网更有前途一些，该行业的大公司BAT听着就很高大上。

随后参加互联网企业面试却屡屡受挫，因为完完全全没有做好准备，觉得非常难，基本是面试阶段被刷，即使勉强进入笔试时也很快败下阵来。张振宇表示，尽管经历了第一次面试的打击，还是一直朝着互联网行业这个方向，在后续密集面试中陆续拿到当当、华为的offer，并且在11年年末时基本已经确定要去华为。但就在这时，一个创业的机会突然砸到自己身上。

张振宇说到，极验项目其实是小组内高他一届的师兄吴渊（现任极验 CEO）最初的一个设想。在秋招快结束之际，吴渊师兄突然和自己聊创业想法，并演示了验证产品的雏形，虽然还不是现在市面上这种成熟的形式，但他表示当时第一眼的感觉就是非常酷。

张振宇还说到，吴渊师兄是一个非常有好奇心和创意的人，在 11 年互联网开始蓬勃发展的时候，吴渊师兄自己做了个小网站，通过转载别人的内容，每个月都能有 100 多块钱收入。当时像这样的站点其实已经非常多，而且都会遇到像垃圾注册、垃圾留言等这一类的问题，而解决这个问题的传统字符验证码既不美观，体验感又差。

作为精准切中该行业某个痛点的产品，验证码领域由于太过细分，在当时移动互联网蓬勃发展的大趋势之下，鲜少人注意到这个机遇。

张振宇还分析到当时产品技术上的可行性。11 年时机器学习势头正猛，日趋成熟，实验室很多硕博士在做图像相关研究时，都会用到机器学习的一些算法。特别是像现在已成为业界明星的深度学习技术，在 12 年大火之前，其实就已经有了一些苗头。

当时的想法就是，推出一种交互体验上更好的验证方式，利用机器学习人工智能技术来保障其安全性。

张振宇总结道，对于不论是处于毕业关口、还是刚刚进入硕士阶段的小伙伴们，其实都可以更早地开始去了解、去认知、去思考技术发展的大趋势，这样有助于尽早准备、更加独立地做出自己的职业规划。

## 第二阶段 创业上半段

张振宇表示，怀揣着这样一种颠覆验证码领域的梦想，凭着初生牛犊不怕虎的冲劲和热情支撑着他们走过创业之初。

互联网创业的成本相对较低，两个人两台电脑一个办公桌其实就可以了。最初起步时，两人投了 3 万块钱，然后注册一个公司，在武大附近租了 7 平方米的小房子，正式开启了创业之旅。

2012年6月毕业之后，两人花了三个月左右的时间去打磨完善产品 demo，从商业模式、具体功能、UI 交互设计以及如何更加体系化地阐述行为验证背后的一些理念，都初具雏形。张振宇还说到，毕业之前自身并未没有接触过互联网编程，不过由于硕士期间的磨练，毕业后能够快速边学边做，在三个月左右时间把互联网的前端、后端、数据库、服务器等一整个链条打通，随后产品正式上线，最早使用该产品的站点就是咱们武大的 BBS。

有了 demo 后，2013 年年初公司拿到第一笔融资 20 万块钱。张振宇还分享到他当时的一些心情，20 万块钱可能对当时大部分创业项目而言仍然显得有点少，但对当时开始接触所谓的融资估值逻辑的他们而言，20 万的融资占 8% 的股权，相当于公司估值就是 250 万，却感觉很“神奇”。也就是说一个 idea，经过三个月的打磨，两个人用 3 万块钱注册一个公司，好像在投资人眼里就值 250 万。这和去企业考虑月薪年薪的职业发展，是完全不一样的逻辑。

有了 20 万的融资之后，两人在广八路上选择了公司的新地址，大概 130 平的民房。同时在武大 BBS 上广发英雄帖，招募团队，吸引了一些非常聪明有想法的人，他们中大部分都是大二、大三同学，自身在编程方面有一定积累。大概 10 个人的规模，组建了一个更强大的团队，在 13 年年底正式形成商业化的案例。张振宇表示，13 年也是互联网流量剧增的时间段。当时有一个做游戏的客户，他的游戏排行榜遇到刷流量、刷榜的问题，这也是他们拿下的第一个商业化客户。

张振宇坦言，从之前面向个人站点、可能只有几万的每日验证量，一下子飙升到百万级别，一度使整个技术研发团队的压力山大。但他也表示，这对公司而言无疑也是一次涅槃。此后凭借该商业案例和业绩，公司拿到了百万的天使投资，不过由于钱仍然不多，拿到融资也还是继续在民房里去扩展团队。

这次的团队招募更偏重于市场销售的考虑，随后初步成型的市场销售团队帮助产品进一步推广，公司的商业客户也开始逐渐铺开。因为产品的创新性强，对于有紧迫需求的客户包括像豆瓣、17173 等一些大的内容媒体网站，都愿意去尝试这样一个还在民房办公的创业团队的产品，张振宇坦言，也觉得特别有意思。

创业公司就是这样逐渐往前发展，最终走出民房，进驻正式的写字楼。在进入下一阶段的讲述前，张振宇也指出了创业初期窘迫：在创业初具规模的大光环

下，很多同学来到他们当时的办公空间，聊到当时的收入状况，都用到了类似“艰苦”和“有勇气”的形容词，张振宇透露，当时个人收入待遇非常微薄，作为一个武大硕士优秀毕业生，15年那时工资可能就3000左右。

### 第三阶段 里程碑

商业方面，14年之前可能局限在游戏媒体行业，但15年后，对当时大火商业环境如直播、电商、航空等领域，都基本都拿下了所谓的“标杆客户”；产品方面，不断通过客户需求和反馈进行打磨，迎接了各种各样的挑战。客户越多，破解客户网站的攻击越多，对产品的安全技术要求也越高。

选择16年作为一个关键里程碑，是因为这一年拿到国际顶级风投红杉资本的投资，开始进入光环时期。公司也正式搬到武大科技园，入驻到公司自行设计装修的geek风格的办公空间，整个一层1700平。紧接着17年，是正式商业化的元年。这一年，建立了分布全国的市场营销中心，开始从武汉走向全国，完成蜕变。

### 第四阶段 创业后半段

前面可能更多在讲述一个让人激情澎湃的创业故事，而后半段则会重点复盘一些从失败中汲取的经验教训。

拿到巨额融资，搬入全新办公空间，建立全国性的销售团队后，更为紧迫的事变成了产品研发。公司需要更多的产品去打组合拳，或者说去打造一个更夯实的基础，不可能只靠一款产品去冲向世界，这期间的探索也很崎岖，几经失败。



图5 创业过程中失败产品启示

张振宇举了如上图示的三个产品例子，三条线的长度代表产品的时间跨度，粗细代表相关资源投入的力度。

18年开始的产品 A 投入不算小，并未取到预期的成绩；19年继续改进完善，效果同样不佳；2020年赶上疫情，客户公司状态可能也不算理想，自身公司也进行了一些资源收紧，所以在2020年其实基本上还是保持一个原先的状态，它的一个收入还停留在几百万这样一个规模，没有达到我们之前的一个规划预期。

产品 B 也类似，19年开始打磨，没有取得预期成绩；到2020同样因为疫情冲击，没找到一个很好的突破口。

产品 C 是19年想要明星打造的产品，可以看到投入线很粗，力度很大，推出这款产品的目的是想延续极验在技术产品领域的领先性，具体而言是想在图神经网络上落地商业化产品。张振宇坦言，这期间确实有点激进，相关技术在工业界的应用确实并未成熟，作为第一个吃螃蟹的人，在最终商业化上的效果并不算很好。但同时也累积了技术经验，对今年包括未来两年后续产品的安全能力方面打造了强大的引擎。

## 感想与启发

张振宇校友以一张曲线图，概括了创业的心路历程。

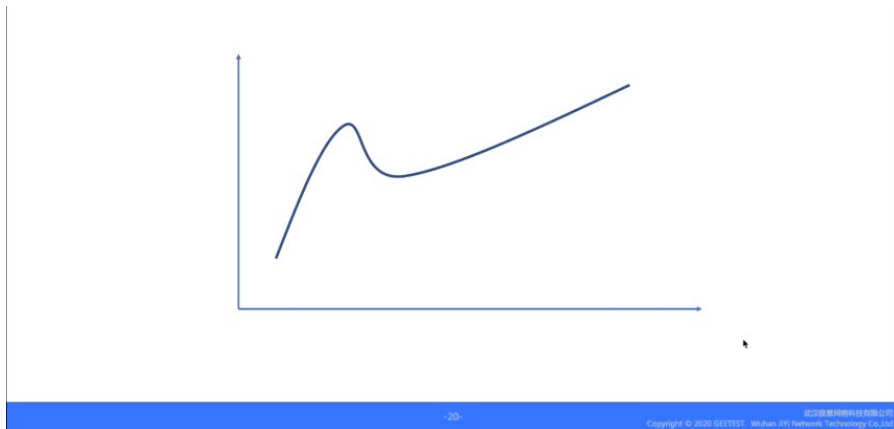


图 6 心路历程曲线

对创业的感受就像这条曲线一样：从12年到16年里程碑，作为一名测绘毕业生，对互联网创业的认知和热情都是一路高涨；中间也曾遭遇挫折困难，包括产



品拓新上的失败、公司管理上的问题，组织发展战略定调上的判断有偏等，特别是在面临市场不稳定因素比如说疫情这种黑天鹅事件时，也曾灰心丧气自我质疑；但张振宇随即强调，对于一个科技创新的企业，这样缓慢的、螺旋式上升的历程更为踏实，也激励着公司更加务实地开拓业务、稳步发展。

张振宇补充到，创业并不简单，其间遭遇的失败挫折要视为经验教训，要让整个团队，不论是管理层、骨干员工甚至基层员工们都能由此真正走向成熟。随后，张振宇校友抛出了三个总结性的问题并进行回答。此次经验分享也渐入尾声。

### **问题一：毕业后的十年，金钱收入 or 成长？**

张振宇坦言，早期创业阶段，对比很多去了互联网公司的同学的收入，确实较为困窘，但那时自己对个人未来发展充满极大信心和希望。公司不断向前，个人也在迅速成长，其间背负的责任与挑战远远大于一般的职业发展；

但当公司已经发展到一定阶段后，却反倒遭遇了成长的彷徨，特别当从主打产品出发，延展思考到公司未来战略方向的时候，这个挑战是超出某个具体问题的，个人也会迷茫困惑。但张振宇解释到，这无疑也是件好事。当我们在现有学习和工作中很舒适、感觉不到痛苦的时候，基本也是成长停滞的时候；熬过痛苦克服挫折，才能收获成长。

张振宇认为，对于毕业后的十年，应该把个人成长作为关注的最核心。

### **问题二：毕业后的十年，行业选择的果决？**

作为一名误入互联网的测绘毕业生，张振宇打趣道，他觉得在 10 到 20 年这样的时间窗口，任何进入互联网行业的人，稍微聪明努力一些，其回报相比其他行业而言都是更多的。虽然不乏玩笑成分，但张振宇校友真诚地建议到，大家应当思考从现在开始毕业起的十年，什么样的行业、什么样的机会是大家应当去选择的，不能局限在某个专业某个领域。

当然，张振宇也谈及关于个人选择的价值多元化。当时如果没有做出这份选择，也会收获世俗意义上的平稳。

### 问题三：毕业后的十年，最核心想收获的是什么？

张振宇感慨道，毕业 10 年的创业历程，无疑是对自身视野格局的巨大冲击。从毕业时考虑加薪、升职、买房等一系列基础问题，到开始理解社会财富的一些规则，普通人如何在社会经济发展中创造价值收获价值的更透彻的领悟，因此最核心的收获可以说是认知的升级。

### 是否要去创业

最后回归主题，张振宇坦言，是否要去创业对任何人而言都没有肯定的答案。作为即将迈入社会的年轻一代，核心点还是回到前面的三个问题。它们的解答不止创业一种方式，不排除一切可能性的同时去规划自身实力的成长，过程才能更有效、结果才能更符合自身预期。

GeoScience Café 以“谈笑间成就梦想”为目标，于每周五晚 7:00 在实验室四楼休闲厅，邀请 1-4 位嘉宾，为大家带来学术报告或经验分享。报告内容包括摄影测量与遥感、地理信息系统、导航与定位服务等研究方向，听众可在报告结束后向嘉宾提问、与嘉宾交流探讨，同时每学期还会举办 2 期人文类讲座和 2 场导师信息分享会。每期报告会根据嘉宾意愿在 B 站开设直播，使不能来到现场的听众同步参与。报告 PPT 和视频会在征得嘉宾同意的情况下在 qq 群和 B 站上发布。

更多精彩内容（讲座预告、讲座回顾、报告 PPT、报告视频）敬请通过以下方式获取：



QQ群



微信公众号



B站直播