

试：“当时有两种方向，一种是做一个单一门类的垂直购物搜索引擎先展示自己的技术，等影响扩大之后再向其他门类复制；另一个方案是一上来就做全品类的搜索抢占市场。”

产品经理的经验是要先抢占市场。然而经过半年的运营，石忠民团队出现了资金短缺的问题，当他们尝试第二轮融资时，市面上却已经推出了功能类似的产品。面对这个无疾而终的项目，石忠民反思，“最大的问题就是品类铺太多了，我们的核心技术还没体现出来，就因为没资金无以为继。”

购物搜索的项目虽然没能成功，但是技术和平台

却留下来了。对于创业者来说，每一次试错纠错都是在进步。

“作为一个懂技术的创业者，不能不懂市场。”这是石忠民踩过坑之后的感悟。索答科技将业务转向了当时开始展现发展前景的B2B数据分析业务。

接下来的2012年，由石忠民团队研发的“一找小七”在微博上火了一阵子，其通过抓取新浪微博上开放的用户数据，建立了一套基于人的语义模型，对每个需要“调查”的帐号进行地毯式的信息搜索、整理工作，依靠的是复杂的语义分析和数据挖掘技术。后来，当B2B产品趋向成熟，石忠民团队便开始为美的、华为、

## 创业心经

“当一个企业发展到很舒服的时候，可能就是到了最危险的时候。”

“每一个公司都要明白自己想要的是什么，我认为索答科技想要的是掌握未来机器人技术的核心梦，在成立的时候就想要成为下一个时代——智能机器人时代——的伟大公司。”

“创业最重要的是坚持，这是我内心最深刻的体会。因为创业之后你可能会遇见这辈子从来没碰见过的各种困难，需要坚持、坚持再坚持去克服。”

