

大学生“创客”的无人机能否再造下一个“大疆”?

韩冰 (上海对外经贸大学)

望海楼是江苏泰州一座有着 700 年历史的名楼。古客云:“不见秦鞭驱百去,空闻汉弩射波来”,望海楼吸引着不计其数的游客。2014 年底,这座 30 多米高的古建筑迎来了几位神秘来客——DEX 工业无人机定制团队的 Allegro 系列无人机。

Allegro 将为景区提供新的观景模式——游客可以利用头戴 3D 显示仪体验高空俯瞰湿地,无人机的视角可以俯瞰整个景区,这种观景方式比静态照片和手持摄像机更有冲击力。DEX 团队则为游客和工作人员提供特殊定制的协作型操作装置,让没有无人机操作经验的游客可以轻松观景,并保证游客和工作人员的操作安全。

这是大学生创业团队 DEX 工业无人机定制的第一项商业成功案例。对这 6 个平均年龄 21 岁的大学生来说,这个整体售价六万的项目意味着他们所热爱的 DEX-FC 飞控系统、智能追踪系统、编队飞行系统和无人机不仅是航拍玩具,而是可以在民用领域发挥更多作用的机器人工具。当然,这也产生了另外一个效应:他们找到了更广阔的无人机应用场景。

这个团队技术研发人员由金融工程、飞行器设计、计算机等专业的 6 名大学生组成,他们来自上海金融学院、复旦大学和上海海事大学,精通无人机软硬件研发、营销等各个环节,拥有多个国家级和上海市大学生创新创业计划立项、沪上科技发明奖项,另外,还在申请几项国家专利。

但他们并非狂热的极客。2012 年接触校园无人机项目之后,他们在各类科技比赛中慢慢孵化成无人机个性化定制成套解决方案成套的团队,在无人机硬件研发设计、装配制造、控制系统设计与调试、整体解决方案的设计与落实中表现不俗:他们自主研发了 DEX 系列和 Allegro 系列多旋翼无人机、DEX-FC 系列无人机飞行控制器、DEX-RTC 人工智能跟踪导航系统以及 DEX-IoD 人工智能联



团队成员朱家成设计的高达风格四旋翼概念机

网无人机编队系统等技术,其中热备型多功能飞行控制系统、智能跟踪导航系统等多项技术尚属国内领先水平。正是凭借自主研发的核心技术,DEX 得以不断进行产品升级、开发新功能、拓宽使用领域,也得以创造更大的利润空间。这点也是大多“拼装型”企业难以望其项背的。

据团队负责人陈子杰介绍,团队自主研发的智能化的视觉跟踪系统,能够自动引导无人机对任意目标进行实时跟踪;此外,团队的无人机搭载有 DexBee 无人机编队技术,通过自主研发的机联网系统进行通讯,能够使多架 DEX 无人机进行编队飞行,满足特殊用户的需求,在智慧城市、工业安防等用途上有着极大的价值。“我们的产品涵盖了最小的便携式无人机到最大的巨型无人机,并具有通用化改装的能力,在不对结构改装的情况下,能够搭载各类用户需要的功能模块”,陈子杰说:“我们想为每位客户提供最大程度的个性化无人机解决方案定制,安装、培训、维修、保养服务一应俱全,满足其在无人机领域的一切想法与需求。”

在景区以及多项比赛中出场的 Allegro

系列机型就是为适应各类解决方案进行的全定制机型。此外,2015 年 9 月举办的全国研究生飞行器创新大赛上,复旦大学团队轰动一时的脑电波控制无人机项目,载机部分就是 DEX 团队提供的 Allegro-6α 方案的修改版。

随着国内无人机资本市场大热,零度、亿航、极飞等无人机公司先后完成千万级美元融资,小米、阿里巴巴等巨头也开始布局无人机生态链。DEX 目前不涉足 C 端消费市场,短期内不需和这些大公司短兵相接。而随着 DEX 开始向农林业植保、电力巡检领域扩展,这个团队也遇到越来越多客户提出的定制化需求。就在不久前,DEX 与多家公司在影视、农业、电力等应用领域达成了合作意向,在合作开始之前,DEX 需要一段不短的产品定制研发期,这也成为 DEX 当前面临的发展瓶颈。DEX 正在寻找新的成员以及合作方加入。

事实上,陈子杰在不断寻找合适的投资人的同时,也试图通过申请专利保护、技术保密并加快技术更新维持 DEX 的竞争优势。

能否再造一个大疆?这想必也是陈子杰和他的团队常思考的一个问题。

图片由采访对象提供

如今,“大学生创业”已成为社会热点,许多在校大学生都渴望踏上创业道路。我们身边也不乏创业成功的例子,不少学姐学长已经挤进创业成功者的榜单,郎金龙学长就是其中一位。

他拥有敏锐思维和长远目光,在闵行区拥有自己的一片商业天空,在南京还有分公司。他年轻,却资历丰富;他稳重,又不乏激情。他就是上海立信会计学院 2009 届毕业生郎金龙。

乘“互联网+”之风

郎金龙抓住“分享经济”的新潮理念,开发了一款 app 叫“拼吗”,利用网络平台的便捷性开展拼车、拼饭、拼房等业务,在出行、饮食、租房等领域中打造“拼”时代,同时他还利用家庭主妇的闲暇时间与顾客的不同需求建立了一个私厨平台,为社会创造更多价值。目前,“拼吗”App 已经完成多轮融资,积累了相当的人气和活跃用户。

从大一开始创业的他笑称自己其实是“兼职上大学”,创业初期,他做过展会,承包过聚会用餐,就连发传单也做过。这些经历为他日后的发展积攒了经验。后来,他结合互联网,开发旅游这一业务。清晰的商业头脑,使他一个月能获利 1~2 万,这也使他更加看好互联网的发展前景。

问及到是否觉得自己已经成功了,他笑着回答道:“活着就是成功!”“初创企业只有活着才能做自己想做的事情,才会实现自己的梦想。那些成绩都是阶段性的成功,人要不断向前行,有追求有目标。”

思路清晰信念坚定

现在校园中不乏大学生自主创业。在创业初期,他们往往希望自己的团队实力雄厚,技术卓越,资本越多越好。每个人对好团队的理解不一样,郎金龙认为最重要的是,创始人在瓶颈期是否能坚定信念,带领团队绝处逢生。他强调了创始者的责任,一定要有自己的想法,明白想为社会创造什么价值,例如在他的私厨平台上,原本没有收入的家庭主妇可以通过制作美味佳肴来创造财富与价值。同时保持思路清晰,一步步制定好策略,提高自己产品的质量,建立自己的团队精神。并且要铭记人生大部分都是在积累,学习如此,创业亦如此。只要你认同这件事,认为有价值,就去做,就去坚持。

他对大学生创业提出了一些建议:首先弄清楚你想要什么?是社会地位,金钱,还是个人价值?抑或是乐趣?只有弄明白这点才能确定你的目标。其次要与资深人士多沟通来了解更大的市场,而不能闭门造车;他曾经为一个自己所想的点子独自疯狂地去构思谋划,结果却发现早已有企业运行到很大规模了。再次要了解并确定你的目标客户是谁,服务于哪个市场,要打好准备之仗,不能因贪念想通吃。

大数据时代的“私人订制”

葛笑宇 黄婷婷 赵梦迪 (上海立信会计学院)



一次偶然的机会,一位同学关于西装定制的想法吸引了李超,后来他又结识了另外一位与明星团队有联系的同学,于是在李超大三时,三人合伙开了一家西装私人定制公司。这家公司目前在上海有三个工作室,思南路工作室服务于市中心私人定制客户,松江大学城工作室服务于大学生群体,闵行工作室服务于各个企事业单位。

努力走在时代前端

一个市场成熟后,就会出现很多竞争者,如何在高手如云的商场上使自己立于不败之地?李超认为企业要有自己的核心竞争力,要不断创新,为消费者提供最好的购买条件。李超的公司提供微信端预约上门量体服务,并计划培训若干线下时尚量体师来应对定制市场更广阔的空间。

谈及公司近期的规划,他对自己的战略很有信心,并为记者普及了“大数据”的有关

知识,他希望利用微信端新设一种操作更加方便的系统,利用自主研发的三维立体成像技术使顾客可以更好更快地选择出适合自己的产品。他认为,想要成为一名成功的创业者,就需要有这种敢于开拓,不断进取,努力走在时代前端的精神。

坚持坚持再坚持

创业的过程中不会总是一帆风顺,肯定会遇到诸多意想不到的困难。李超说:“在创业的过程中,千万次想要放弃,但最终还是坚持了下来,因为每当这个时候,我都会问问自己为了什么坚持了那么久?然后就会咬牙挺过来。”他一再强调:坚持,坚持,再坚持。

创业不仅仅是一个想法

在创业时,学校和松江区政府给予了他很大的支持和帮助,比如免息贷款、资金补助等。同时针对大学生创业辅助政策,他顺便提出了一点建议:政策虽好,但不能“家喻户晓”,希望能在学校开展一些讲座或是宣传活动,让更多的人知道并得到扶持,从而更好地实现自己的创业梦想。

刚开始踏进创业的道路,李超觉得不能投入太多,更忌讳盲目投入。他的启动资金主要是合伙人的投资,加上自己平时的积攒和向家借的 5 万块。因为公司属于轻运营企业,所以 10 多万也已经足够。

最后,他告诫在校大学生在创业之前,一定要考虑清楚,寻求机遇,不可盲目追风。创业不是一种想法,而是一个过程,在付诸实践前,要有所规划。剩下的就是坚持坚持再坚持了。

