

“假肢手”灵活取物 “大螃蟹”漫步月球 创客“玩转”智能机器人

上海迎来机器人创新热。2015 国际智能星创师大赛、未来星球表面探测机器人创意创客大赛……最近,上海科技馆上演了精彩纷呈的机器人“大战”,天马行空的奇思妙想不仅深入到家居生活,更敢于挑战高大上的航天科技。



■ 蘑菇云团队机器人



■ 选手上台讲解创新产品

在创客空间探索外太空

当高大上的航天科技与草根创客相遇,会产生什么火花?由上海市科委指导,上海宇航系统工程研究所、上海空间飞行器机构重点实验室主办的未来星球表面探测机器人创意创客大赛,第一阶段比赛就有 47 个团队参赛。

创客们脑洞大开,作品奇特,展现了对航天科技的热爱。蛇形、蝎子、蜘蛛、壁虎,各种仿生态航天器轮番上场;球形星球车探测器、磁悬浮月球探测车颇吸引眼球;蜂巢式轮胎、登星舰、帆式风车、悬浮腰带等创新设计让航天爱好者大呼过瘾。

奇思妙想启发航天科技

郭昊乐是一家机器人公司的销售经理,也是上海蘑菇云创客空间的会员。他和 5 名创客伙伴组成参赛团队,把轮式机器人和攀爬机器人结合在一起,研制了一台拥有 6 根摇臂、6 只轮子的机器人,就像

一只大螃蟹。根据构想,火箭整流罩内可叠放若干螃蟹机器人,进入月球轨道后一次性降落。着陆后,它们朝各个方向行进,采集珍贵的氦-3 等月球资源。

还有创客提出,如果研究一种可以将月壤作为材料的 3D 打印机,那就可以就地取材,在月球上不仅可以打印出轮子、零部件,用来更换损坏的器件,也可以打印出月球空间站的房子、登月的月球车。这样的想法是不是很奇特?

上海航天技术研究院研究员陶建中评价说,这些创意涉及到了总体、星球表面环境、材料、控制等多学科理论,创新性地提出了弹跳、跨越、拉杆式、轮足结合等多种星球表面探测实现方式,对深空探测后续的技术发展很有启发。

航天机构首开创客空间

记者了解到,依托上海宇航

系统工程研究所的“星天地”创客空间正在筹建中,有望成为我国航天系统创办的首个创客空间。“星天地”位于紫竹数码科技港,提供 3D 打印机、激光雕刻机等设备和耗材。创客在这里可以把奇思妙想变成实物乃至产品,青少年也可前来制作航天模型,培养创新思维和动手能力。“星天地”还会引入风投和众筹平台,推动航天创新的商业化进程。

陶建中表示,我国航天事业迟早要启动社会化、商业化进程,利用全社会资源开展创新,从而降低成本。在这方面,美国国家航空航天局的许多做法值得借鉴。

在建设具有全球影响力的科技创新中心进程中,上海的国家级、市级重点实验室正在逐步向创客开放,让更专业化的创新资源激发他们的创新活力,实现高端科研与万众创新的对接。

本报记者 叶薇

“星创师”不只有创意

2015 国际智能星创师大赛揭晓了日前晋级决赛的项目。婴幼儿智能看护宝、MSnake 机器人、生机电一体化仿人假肢手、智能网球手机机器人等项目,一路过关斩将,脱颖而出。记者发现,这些深受评委和观众喜爱的创客,不只拥有奇思妙想,他们还善于研究需求、扎实调研,他们的作品不仅有创新性,还具有广阔的商业前景。

来自上海交通大学的创客华磊和郭伟超带领团队打造出一个仿人假肢手,通过创新研制的肌电臂带控制,可复现人手 90% 左右的动作。这款机械手可抓起蛋糕、端茶倒水、操作键盘、拨打电话等,目前,已作为科研仪器推广到科研机构和临床医院,不久将全面投放市场。

智能捡球机器人更像一个可爱的小车,在球场上自如来去,瞬间“吞”掉场上四处散落的网球,

可连续捡球 600 个。创客王兴兴研发的“xdog”是一款小型电驱仿生四足机器人,可行走、奔跑、跳跃,在导盲、巡检和一些竞赛类活动中作用明显。

星创师大赛是国内首个机器人创新创业大赛,评委阵容包括中国科学院、中国工程院院士、国际设计大师、多家投资机构创始人。每名“星创师”除可获得 20 万元的奖金外,还将获得大赛基金投资,让自己设计的机器人智能产品投入小批量生产,从而让梦想变为现实。

中国机器人产业联盟理事长曲道奎表示,国内正迎来一波机器人创新热,而引领这波浪潮的不是大公司,而是许多小团队。为帮助国内产业界抓住机遇,非常有必要为机器人领域的创客们提供一个创新和融资平台,让他们有机会脱颖而出。

本报记者 叶薇

移动端的“自由行”梦想

——在线旅游的“小而美”创新实验

你会用什么方式选择旅游产品?一些自由行的玩咖,热衷不走寻常路。翻看各种攻略,详细到目的地城市某一趟公交车的班次。

依靠丰富海量的旅行攻略内容,旅游社区集聚了大量用户,却无法切入用户的购买环节,优质内容只为他人做嫁衣。守着 ATM 机却取不出钱来,这种无可奈何的体验,是在线旅游社区近年来面临的尴尬。

面对不断扩大的在线旅游蛋糕,玩家们急切地想从中分一杯羹。

今年 3 月,蚂蜂窝宣布获得 C 轮 1 亿美元融资的同时,宣布将全力进军自由行;而在穷游网折扣频道上售卖的产品,也以机+酒、目的地旅行等自由行产品为主。上海一家创业公司“悦行信息科技”,主打移动端自由行旅游产品,走的“小而美”路线,在短时间内走出了漂亮的曲线。

为“懒惰小白”打造产品

在上海人徐雷的眼里,他所创办的布拉旅行,目标群体是“自由行为主的新生代旅行者”,何为“新生代”,“鄙视团队游,完全的自助游也

单来说就是为“懒惰的小白”打造旅游产品。“可以懒惰,但一定讲究格调 and 品质。”

布拉旅行定位于白领用户,在产品包装和内容传播上,也试图符合白领的品味。比如亲子的主题、闺蜜的主题等。据徐雷透露,团队一个亲子产品的内容在微信上获得了 400 万的阅读量,同时也获得了不错的转化效果。“因为无论是我们推荐的产品,还是一般的人气文案,最终都希望将有价值的度假旅行信息,以生动的形式表达出来。”

“度假产品作为一个细分市场的产品,符合未来的生活方式,市场需求会越来越大。”徐雷很自信地认为,自己对创业的大方向看得很清楚。

会带来订单的微信群

布拉旅行有 8 个微信群,里面积聚了大量爱好旅行的粉丝。“布拉上海巡抚”“布拉太子太师”“布拉大学士”……奇怪的昵称穿插在聊天群中,哪里好玩、哪里有好酒店、哪里有好吃的,各种旅游话题常常刷屏。

每个群有四五百人,这些微信群用户一方面是产品体验最直接的

反馈者,另外也是布拉旅行产品进行口碑传播的“蒲公英种子”。

社群的建立、传播,为布拉旅行每天带来 400 单、客单均价 600 元的订单,回购率 20%。更为有趣的是,很多下单的人,并非“布拉”的用户,而是从微信朋友圈及各种社交群中获取相关信息的。八成女性用户,又以“小妈妈”为主力的用户,义务做着布拉的推广员、宣传官,而布拉独家经营的酒店“爆品”,加速了品牌的传播。布拉在移动端对交互感的推动,让徐雷惊诧,竟然几乎是“零成本”获取了大量用户。

这是让徐雷非常引以为傲的成绩,真正打造了一种“轻奢旅游社群”。“我利用社群既实现了用户自我管理,又推广了品牌。”

智能化推荐“怎么玩”

对创业公司来说,不断创新是生存的第一要义,尤其在移动互联网领域。必须更快、更新,更能控制成本,才有可能占据一席之地。

目前,布拉旅行的新品“智能推荐”上线,即“简单好用有趣的行程规划+目的地服务/产品精准推荐”,该应用建立在布拉旅行此前建立的

移动社区基础之上,有出行需求的游客只要通过 APP 输入旅游的起点和目的地,选择游玩时间、风格喜好(比如休闲、浪漫或文化艺术)以及预算费用,即可获得一条符合要求的旅行路线,内容包括航班、入住酒店、地接导览或包车服务、相关游玩景点等。

这个应用用到了人工智能技术,根据自由游客的需求,精准匹配行程规划。一方面用户利用布拉旅行制订行程规划、挑选产品,还可以根据自己的需要灵活微调系统推荐的行程;另一方面布拉旅行相当于用户侧写师,一个用户用得越多,系统对他的定位和需求认知也会更精准和全面。

推“智能推荐”应用的背后,是布拉拓展海外自由市场的布局。“希望中国 1/3 海外自由行用户能用到布拉旅行的‘智能推荐’产品”是徐雷的目标。

布拉旅行“傻瓜式简单易用”的“智能推荐”建立在眼下海外自由行的用户痛点上:旅游产品太多,用户行程没有规划,产品组合都需要用户自己亲自动手完成。其实用户既想省钱,又能节省出游规划的时间和精力。

这一切切入点是否成功,还有待市场检验。不过,从目前布拉旅行的发展速度来看,移动端的自由行梦想正以各种形式慢慢变成现实。

本报记者 叶薇

城 创投前线

根据披露的数据统计,2015年7月27日-8月2日共一周时间,全国互联网行业共发生 30 多笔投融资,其中北京市 13 笔,上海市 5 笔,广东省 6 笔,浙江省 2 笔,江苏省 2 笔,其他省市 8 笔。对外透露金额 25 笔,未透露金额 12 笔。其中透露金额的融资中共完成美元投资 4.765 亿美元、人民币投资 68.56 亿元。

披露的数据显示,截止到目前 2015 年互联网行业投融资近千笔,北京市 358 笔,上海市 186 笔,广东省 149 笔,浙江省 66 笔,江苏省 41 笔,其他省市 199 笔。

上海项目一览

- 家装维修平台 E 修哥获得 2000 万元天使投资
- 足记 APP 获千万级美元融资
- 互联网金融平台信而富获 3500 万美元 C 轮融资
- 界面获蓝色光标 3500 万战略投资
- 手术 O2O 平台“名医主刀”获真格基金 500 万天使投资

数据来源于上海移动互联网产业促进中心