

三名创业者论战未来机遇

智能硬件，蓝海还是陷阱？

今年1月13日，Google宣布以32亿美元的价格收购Nest(智能家居领域的创业公司)，这一重磅炸弹刚引爆不久，就引发了对于Google如此大手笔收购究竟值不值得、用意何在的诸多揣测。比起争论Google此举的心机，这一收购倒是让所有人都看到硬件智能化被开启的不远未来。

智能硬件，到底是创业者的蓝海还是陷阱？近日，在中欧国际商学院创业点将台智能硬件专场，曾主导投资91无线的金牌投资人高翔与中欧创业学教授龚焱一起对话三位创业者：墨迹天气金犁、Camera360徐灏以及庆科科技王永虹。

天气应用
种下“空气果”

墨迹天气的创始人金犁带着他们的“空气果”来了。据介绍，“空气果”是一款基于提供用户室内环境检测报告需求的智能设备，准确、智能、操作简便它是它的特点。

“智能硬件是一个时间点选择的问题。”金犁说。作为一个移动互

联网的创业公司，如果等到市场成熟，很多公司已拿到投资，再去做就已经晚了；但是如果过早地踏入这个领域，就像塞班时代的墨迹天气，就可能面临低价贱卖的问题，没法熬到市场成熟的那天。

金犁觉得，墨迹天气做智能硬件的时机目前已经成熟。装配精密如钟表的“空气果”，可以检测PM2.5、二氧化碳、温湿度和噪音，通过云端与空气净化器、空调、加湿器、除湿器连接，一旦检测到环境有问题，经云端传递到家里的智能设备并自动开启工作。比如家里PM2.5浓度过高，空气净化器就会收到“空气果”通过云端传递的信息并自动开启，一直工作到空气质量达到良好或优秀。

最近墨迹天气还推出了“空气果”的室外版，可以挂到室外去监测小范围的环境情况，包括PM2.5、温湿度和气压，使每一个使用者都成为小小气象站。

Camera360创始人徐灏也带来了他们与Sony公司合作的镜头，该镜头像素达到1800万，直接在智能

手机上挂进这个镜头，通过Camera360的APP就可以拍摄出更好的画面。徐灏也谈到，目前Camera360在智能硬件设备领域正尝试新的研发。

用户痛点
是研发关键

“我家有五六个智能遥控器，效果各异，但全部闲置了，摆在客厅乱七八糟。”跟诸多智能硬件发烧友一样，高榕资本创始合伙人高翔也热衷于购买各种新产品回来“尝鲜”，但他渐渐意识到，这些硬件对自己而言，“玩具”功能大于实用。

除了国外大腕如Google、苹果纷纷朝着智能硬件方向走，国内许多互联网企业也没闲着。今4月的百度智能硬件峰会上就有大批智能硬件展出，5月5日腾讯发布了他们的智能硬件产品“路宝盒子”。几乎所有互联网企业都预见到了未来智能硬件的广阔市场，提前抢占入口。

高翔认为，目前智能硬件还处于一个自娱自乐的阶段，往后还将经历泡沫期、成熟期和上市，而实现

从自娱自乐阶段到泡沫期的跨越，关键在找到用户痛点。“相当于一帮人在一起玩，最后发现有一个东西可能引起用户注意，这是资本出动的时候；有用户用过觉得很需要，就会有更多的用户加进来，最后把这个市场真正烘托起来，养成用户的习惯，智能硬件就会变成一个日常的东西。”高翔说，“目前还有很多的智能硬件没有真正找到用户的痛点。”他透露，去年公布消息拿到投资的智能硬件厂商仅六七十家，而其中大部分为天使投资跟A轮融资，数额都不大。

庆科科技创始人王永虹对此也认为，无论产品功能有多强大，智能、价格有多亲民，如果用户不需要它，还是不会去买它，所以归根结底商品还是要回归它的使用价值，服务于用户的需求。

互联网企业
有望占主导

王永虹同时觉得，互联网企业将主导智能硬件，不过在Web3.0的时代，入口成为过去式，智能硬件

的机会将在出口。他建议，在智能硬件的发展进程里，应该尽快建立相配套的设备端和云端安全体系，而这套体系的标准要靠我们自己来做，不能由苹果、Google这样的企业来主导。

徐灏认为，在未来智能硬件领域内，竞争力不会来自于互联网巨头，而是来自于民间创业者以及快速转型的传统企业。互联网企业没法涉及方方面面，尤其是传统领域，因此智能硬件给传统企业提供了很大的机会。

比如，加了WiFi后的水壶除了远程控制自动烧水外，还可以精确设定水温，做到一烧好就可冲泡，解决的是一批奶爸们冲奶粉的需求。钢琴、电饭煲、空调、豆浆机……所有传统设备都可以通过加装嵌入式WiFi模块实现智能升级。“未来生活中所有的小设备都需要网络，可以交互的智能化。任何人，任何物，任何时间，任何地点，永远在线，随时互动，这才是未来真正的互联网。”王永虹说。

本报记者 叶薇 实习生 吴晓雯

中欧工商学院创业学教授龚焱——

智能医疗
想象空间大

城 个人观点

关于何时何事将成智能硬件元年引爆契机、争夺游戏中究竟是大玩家胜出还是小玩家逆袭的争论焦点，中欧国际工商学院创业学教授龚焱分享了他的看法——

智能硬件行业基点临近，我们正在无限靠近这个点。过去这段时间会有很多自娱自乐的成份，在这个无限靠近的过程中，涌现了成千上万家从事智能硬件探索的公司，但绝大部分都不会站到最后。

智能硬件引爆的关键点不是在技术本身，而是在用户痛点的挖掘上。用户并不会关心硬件本身到底有多智能，而是带有智能的产品能不能帮用户解决痛点，能不能解决以前非智能硬件无法提供的服务。

未来医疗行业存在较多用户痛点待挖掘。未来需要有一个全套的植入解决方案，替代原有冰冷复杂的健康检查程序，用户不用去医院就可以每天监测身体的各项指标。

在特定领域内如医疗、军事方面的智能硬件，国内与国外差距较大，而消费电子领域，国内与国外基本持平甚至反超。决定智能硬件的硬件本身精度的是前端，在智能医疗上的差距是由传感器的差距造成，归根根本是由国内外底层医疗技术水平的差距引起。

吴晓雯 叶薇



■ 智能硬件将渗透到生活的方方面面

网购建材实现O2M
理财搜索市场空间大

城 “风向标”

探路O2M

创投领域，多了一个新鲜词“O2M”。简单说，它是线下实体店+线上电商+移动端的全渠道发展模式，借用移动互联工具更好地融合线上线下。“O2M”模式是“O2O”的升级版。

家居建材行业进入移动互联网时代。为为网上周末推出O2M战略，通过建配龙建材家居商场(offline)+为为网网上综合商城(online)+移动端应用(mobile)三种平台的有机结合，给商家打通销售通路。为为网

相关负责人表示，全渠道战略的突破口就是O2M，它可以实现全渠道的互通和共存，不存在平台的准入门槛，可以让多方合作共赢。

专家认为，O2M是移动互联网时代的产物，以前做电商，只要关注PC端用户，将其进行有效转化就可以了，但是现在，你要做到既关注PC端用户，也要关注线下用户向移动端的引流，然后再想怎么转化。

理财搜索

创业团队、在线金融搜索平台融360近日推出理财搜索服务。用户可以根据自身资金灵活性、资金额度和风险承受程度，对理财产品

进行搜索比价。

从做贷款融资产品的在线搜索起家，融360去年7月获得红杉资本B轮融资。目前，在融360平台上，除了信贷搜索，还可以浏览各家银行的信用卡信息、申办信用卡及申请信用卡贷款。

融360联合创始人、CEO叶大清表示，经过短短两年的发展，融360业务线已经从信贷和信用卡搜索延伸到理财搜索。在平台上，网贷投资有1万多款产品随时在线，每天更新20家网贷平台总共约2000款左右的产品；互联网理财则有59款；银行理财有各家银行开放给公众购买的共计8000多款产品，并且

每天新增200多款产品。

“互联网理财、银行理财目前还没有专门做信息归集和查询比较的平台，融360理财搜索正好弥补了这一市场空间。”

拼脸应用

去年12月底就发布的脸萌，一直不温不火，却在最近迎来爆发式增长，在朋友圈、微博引起刷屏现象。

脸萌是一种拼脸应用，通过五官元素拼接，用户可以快速创造自己的漫画形象，然后分享到社交平台。前辈Bitstrips曾经制造过传奇，曾在发布两个月时间内就登上全球40多个国家的App Store榜首。脸萌基本上是照搬了Bitstrips的方式，不同的是采用萌系画风。

脸萌团队仅9名员工，如今爆红，遭到风投追捧，不过业内人士分析，这样一款产品商业模式八字还没一撇，被捧杀是大概率事件。

本报记者 叶薇 采访整理