

限制消费级无人机普及的最大瓶颈,在于操控麻烦,携带不便,价格高昂。星图智控正在做的事情,就是降低这个门槛,让无人机真正进入消费级市场。从而完成从消费级无人机到飞行相机的产业化。



星图智控：无人机消费升级时代的“野心家”

创业故事

本报记者 李艳

为期4天的2017年香港电子展一周前落下帷幕。作为目前大众热衷的产品,无人机依旧在展会中成为关注的焦点。展会上,星图智控交易量居同类产品第一,预示着星图智控良好的发展走向。

这家初创的新公司,是如何在行业巨变进程中保持持续强劲增长动力的?它的成功经验将给后来者带来哪些启迪?

就此,记者采访了星图智控CEO张庆旗和CTO王峰。

梳理行业的发展过程,无人机市场在2016年突然迎来拐点。就在这一年,亿航裁员70余人,零度智控裁员上百人。这两家曾经的无人机明星企业,都以不同理由解散了部分员工。

不仅是国内,美国无人机公司3DRobotics

也进行了裁员,同时宣布彻底退出无人机硬件市场。法国的无人机制造商Parrot宣布计划裁掉与无人机制造等相关的三分之一员工。而在今年1月,曾经备受市场热捧的Lily Robotics停业倒闭。还有一些早期扎堆创业的无人机企业也纷纷转行。

很明显,无人机行业进入了整体的寒冬期。

但是,敏锐的资本市场早已把握到这种风向。毕马威和CB Insights共同发布的风投报告显示:全球无人机行业在2016年三季度只获得了13笔共计5500万美元的投资,相比二季度13笔共计1.06亿美元的融资额减少近一半,与2015年三季度共计12笔1.34亿美元的融资额相比更是大幅缩水。

资本退散,企业裁员,无人机市场似乎一下子从火热的风口期进入到寒冬期。但是与其说是寒冬期,不如说是整个无人机市场必将经历的洗牌和重组的时期。

专注技术 带来“春风得意”

“随着整个无人机市场的参与者越来越多,很多良莠不齐的产品都涌入了市场,加大了市场竞争的残酷性;同时前期资本的大量参与,也让整个行业出现了诸多泡沫。而任何一个被过度炒作的领域,都必须经历理性的回归,无人机行业正在经历去劣存优的阵痛期。尤其是消费升级的大时代,消费者对科技产品的需求也逐渐回归理性。”星图智控CEO张庆旗说。

就是在这个优胜劣汰的进程中,星图智控脱颖而出。

星图智控,一家正式成立于2015年的无人机创业公司。在2016年无人机行业萎靡的大背景之下,星图智控成为为数不多的健康发展

的企业。星图智控旗下蜻蜓一代众筹首创460万,打破国内无人机众筹金额的纪录。进军欧洲市场,与荷兰国王团战略合作签署3500万订单。2016年10月,在大部分无人机企业大幅裁员之际,星图智控又完成了由人人集团、汉景家族办公室等基金一起投资的7200万B轮融资,成为无人机行业2016年唯一完成B轮融资的企业。

星图智控的创始人张庆旗和王峰创立公司之前,都有着七八年的硬件制造背景。王峰在创办星图智控之前是一名航模极客,历经由玩家到专家的身份转变。2013年经朋友介绍开发飞控模块,并在2014年初完成开发进入量

产,到后期已经成功给无人机厂商供货了几万套,并且陆续进入多旋翼飞行器、电机调速装置等无人机技术研发的生产工作。飞控一直是无人机架构中最核心的技术,作为无人机市场最早期的电子零件供货商,掌握着无人机核心技术的星图智控,自然而然也开始了他们的自有产品研发。以硬件研发生产进入产品市场,技术上的保障和信心,是星图智控快速发展的奠

战略清晰 让无人机成为会飞的相机

大众心目中,无人机的块头大,繁琐的操作,高昂的售价往往让人望而却步。这些都成了限制无人机普及的瓶颈,也使得无人机仅限于专业玩家,一直难以进入消费升级市场。星图智控试图解决的,就是这些问题,将无人机做成一个“大玩具”。

“星图智控的第一代蜻蜓无人机,使用腕表控制,几乎不用学习,可以在任何空旷地方用腕表操作;其次在便携度方面,蜻蜓无人机折叠起来后和12英寸的笔记本电脑一样大,仅重1.2斤,价格方面也在大众接受范围内。这些看似简单的技术改进,背后却是整个设计生产团队将近一年的努力,也使得蜻蜓无人机备受市场追捧,仅2016年CES上就拿了1万台的订单。”CTO王峰说。

对于即将推出的新一代产品时光无人机,CEO张庆旗提到:“星图智控是第一个主打旅游无人机市场的公司,所以这一年来我们对星图智控无人机的消费者做了深入的市场调查。得到的市场反馈,小型无人机真正要解决的,一个是安全性的问题,毕竟是近距离拍摄,另外一

个就是性价比,因为谁也不愿意花几千块买个室内飞行几分钟的玩具。”星图智控的第二代产品时光无人机,就很好的平衡了这两点。从某种程度上,我们也可以把时光无人机当做相机的进化,一款会飞的相机。

纵观市场风云,无人机产业已经涌现了一些细分行业的隐形冠军,比如易瓦特在电力市场占有优势,大疆创新在农业植保领域已经确立了地位。

针对竞争日益激烈的市场状况,除了主打小巧便携性价比之外,星图智控同时清晰地定位自己的市场战略,提出了立足旅游无人机市场的战略方向。

CEO张庆旗说:“星图智控即将进入市场的新品‘时光无人机’想要做的,就是以旅行的使用场景为主,从细分领域入手,更加直接的解决精准用户的痛点。星图智控已经跟携程、途牛、同程、途家等大型旅游网站展开战略合作,成为国内外第一家定位于旅游市场的无人机企业。同时,时光无人机也将在4月26日登陆淘宝众筹,其表现让业界非常期待。”

未来已来 贴近市场者得天下

星图智控似乎一直走着一条不同于科技企业的务实风格,在没有完成大的产量和全球渠道建设前,星图智控选择沉默耕耘,一点点的铺建着后期的销售渠道。直至今日,已经建立了海外23个国家的线下代理,并花了近一年时间通过BESTBUY, TOYSRUS, MEDIA MARKET等国外主流商超的审核,销售渠道的贯通是打开海外市场的重要举措,鲜有无人机企业如此注重销售的内功打造。

正如CTO王峰所说:“制造业的经验让我们对成本和利润的要求比较敏感,也因为如此,星图智控成为大疆之外唯一盈利的消费级无人机品牌。”2016年1月,星图智控在荷兰阿姆斯特丹Arena体育场举办了“蜻蜓”无人机Pro欧洲产品发布会。在欧洲举行发布会是星图智控积极挺进海外市场的标志,也是星图智控战略的另外一个重要组成部分。

分,实现中国高新企业出海梦想,而这也是继大疆之后,第二家在欧洲发布会的中国无人机品牌。

据普华永道预测,到2020年,全球无人机市场价值将由现在的20亿美元增加到1270亿美元。市场研究公司NPD集团发布的最新数据显示,今年前两个月,美国市场价格超过300美元的无人机占总销量的不到一半,仅40%。大部分消费者涌向价格更低的无人机产品,可见低于500美元的无人机市场不但巨大而且充满变数。

对比美国市场,国内廉价无人机的需求更大,也就存在更大的机会。“星图智控的下一个梦,是在2017年开始冲刺资本市场。扎实的硬件实力、通畅的销售渠道、到位的资本补充,挺立资本寒冬的星图智控充满自信。”CEO张庆旗说。(图片来源于网络)



■ 聚焦

勇挑困难的“定风波”者

——记中铁三局集团广东公司总经理助理王晓磊

杨建

从山村到城市,从高架到地下,从明挖车站到暗挖隧道内施工作业面……日新月异的城乡变迁背后,洒满了他们辛勤劳动的汗水和足迹。中铁三局集团广东公司总经理助理兼深圳地铁项目经理王晓磊就是其中的一份子。

2006年,王晓磊毕业于兰州交通大学土木工程专业,当年6月参加工作以来,先后参加了武广高铁、广珠轻轨、莞惠城轨、广州地铁、佛山地铁、深圳地铁等项目的建设,也一步一个脚印,从见习生、技术员、助理工程师、工程师一直稳扎稳打拼搏到了高级工程师。

在施工一线的工作中,王晓磊敢于挑战并锻炼提高自身的综合能力,善于根据现场存在的问题,运用所学及项目各方资源,使项目施工复杂化为简单,效益扭亏为盈。2008年7月至2010年1月,王晓磊任中铁三局广珠城际小榄水道特大桥项目工程部长期间,通过有效管理,将施工复杂难度逐一分解,逐个击破,实现了小榄水道特大桥100+220+100m主跨连续梁及160m跨钢管拱的顺利合龙。该桥获得多项科技成果,2009年被评为集团公司优质工程奖;荣获2012年度“中国中

铁杯优质工程奖励”,负责实施的“小榄水道特大桥项目部QC小组”获得全国质量管理优秀奖;参与开展的“220km/h时速铁路大跨V型连续刚构拱组合桥施工关键技术及其理论研究”获中国施工企业管理协会“技术创新成果一等奖”,所著的《大跨度连续刚构桥V型墩系梁施工工法》获得山西省2009年度省级工法。

2010年10月至2010年12月,王晓磊任中铁三局莞惠城际轨道梁子三队技术主管期间,面对竖井开挖通过超厚砂层施工时,果断提出采用三重管旋喷桩加固的方法,使竖井安全通过超厚砂层,为确保施工安全及工期奠定了基础。以此为背景所著的《城市狭小空间三重管旋喷桩施工工法》荣获2011年度山西省省级工法,达到国内领先水平。

2011年3月至2014年1月,王晓磊任东莞惠项目助理、副经理兼总工程师期间,负责标段技术管理、变更及调差索赔工作。针对标段施工难度大、技术复杂的特点,王晓磊通过抽丝剥茧,有效地技术管控,顺利完成了城市浅埋大断面软弱地层暗挖隧道施工,完成了下穿寒溪河、人工湖破碎带、城市繁华街道、密集

居住区及8次下穿铁路的施工;摸索出“上CD下台阶”施工工法,确保了施工安全,提高了工效,缩短了工期;在下穿铁路的施工过程中,针对广深城际铁路“线路等级高、行车密度大”的特点,开创性地运用了GEOMOS自动监测系统,“快捷高效、无人值守”的获得既有铁路设施的实时变形位移数据,实现了自动监测系统指导现场施工的目的,确保了既有高速铁路运营安全及城际隧道的开挖安全。王晓磊也获得了中铁三局集团公司第十七届“优秀青年科技人才”。

此外,在变更设计、调差索赔方面,王晓磊还促成一类变更2项,增加合同额4500万元,并通过积极与设计、业主、监理单位沟通交流,累计促成二类变更130项,增加金额4000万,确保了项目的利益。

有限公司专项奖”。

2014年10月,王晓磊担任广东公司总经理助理兼深圳地铁项目经理期间,负责深圳地铁11号线项目、深圳地铁6号线项目的管理工作。在深圳地铁11号线项目下穿上世纪80年代居民社区楼群的施工中,提出“房屋跟踪注浆+回灌井”的方案,有效地控制了爆破开挖房屋开裂沉降的影响,并采用电子数码雷管爆破技术,降低了爆破震动速度,使爆破开挖对周边环境的影响降至最低,顺利完成了施工任务。基于该项技术的运用,作为主要人员研发的《紧邻次高压燃气管线地铁基坑及隧道微振控制爆破技术研究》课题获得中国中铁股份有限公司“2014年度科技进步一等奖”。以此项目为背景,研发的“城轨隧道微振控制爆破技术”,荣获“第八届中国爆破行业协会科学技术奖”二等奖。

同时,通过与业主、设计、监理、保险理赔等单位的积极沟通联系,在二次经营中,成功增加了7000多万的措施费用,使得项目效益扭亏为盈。

福永站A出入口暗挖通道长43m,岩石强度达110Mpa,通过有效管理,精心组织,开创性地采取了“绳

不做投资孵化 坚持打造高端创业社区

众创空间

本报记者 史诗

周自强说自己是周星驰的粉丝,年轻时,每每看完周星驰的电影录像带,他都会提笔写观后感。如今,曾经的文艺青年已是略带文艺范儿的追梦大叔。

“只要抬头看看星空,世界就会变得好大好大……”这是电影《星空》里的经典台词,在创立星空时间的这一年多,周自强就是这么过来的。

或许创业就是“真刀真枪”向前冲,周自强有好几次真觉得难了。他只能“胡思乱想”一通,然后继续投入工作。

2015年10月,周自强揭开星空时间的神秘面纱:一个服务中小创业公司的联合办公空间。2015年11月,星空时间获得了联想之星、风云天基金和十余位联合创始人共同出资的千万级天使轮融资。其首个联合办公空间坐落于北京朝阳望京科技园内,面积共1470平方米,具有独立办公室和开放式工位,可容纳200人左右同时办公。

时间会给联合办公正名

2015年是联合办公空间最火的一年。周自强离开工作了12年的联想,加入浩浩汤汤的创业大军。与众不同,周自强从不避讳谈“二房东”这个词,甚至他认为,联合办公本身就是补充商业地产的一种新业态。

其实,当周自强“反应”过来的时候,各具特色的联合办公已经发展得如火如荼了。在盈利模式相对单一、空间同质化相对严重的领域,周自强凭什么能分一杯羹?

周自强对科技日报记者表示,星空时间的差异化定位在于:不做投资孵化,坚持做好基础服务,通过平台方式引入各类资源。他们除了提供办公场地,整合创业资源这些WeWork类产品的基础服务外,更围绕“创业人才”提供多梯队的创业人才培养服务体系。包括培养创业公司合伙人及高管、中层、基层员工和实习生。通过聚集创业人才,打造高端创业社区。而这正是星空时间的核心,也是与其他同类产品的主要区别。

“其实,地产行业跟互联网行业不同,它不是‘赢家通吃’。比如万达广场开得很火,但在城市依然可以看到各式各样新的商业娱乐中心拔地而起。联合办公更是如此,一批人选择在一个地方办公,很难分分钟就跑到别的地方去。”周自强说。

2016年下半年,星空时间开始启动连锁战略,为北京的创业者提供“无忧搬家,当天办公”的快捷办公场地迁移服务。此外,创业者入驻星空时间后,还可获得包括联想产业集群和联想之星8年来近千名创业者在内的人脉资源。

陪有趣儿的年轻人一路同行

大多数联合办公多少会涉及孵化器的作用,为创业团队提供诸如对接投资人、项目路演等力所能及的增值服务。空间成型后,周自强很快发现,仅仅提供工位这种形式是单一的,于是他琢磨着是否也跟着做一些增值服务。

那么问题来了,空间本身和增值服务哪个才是核心?双子座的周自强在经历一番“痛苦的纠结”之后,最终还是坚持初心,一心一意做好联合办公。

这其中还有一层原因,用周自强自己的话说,他很喜欢与年轻人并肩作战的感觉。“创业者的年龄是变化的,现在年轻人的创业习惯跟以前不一样,很想要为这一批创业者提供服务。”周自强说,未来,联合办公的品牌依然十分重要,而品牌的核心意义首先是“你与客户建立了怎样的关系”,然后才是“你为客户创造了怎样的价值”。

周自强觉得,如今,企业与客户不仅仅是买卖关系,互相信任似乎成为某种决定因素。“客户会因为喜欢你或者不喜欢你而决定买不买。当今时代,消费群体更多是年轻人,物美价廉依然重要,但对他们来讲,更重要的是‘我们是一类人’。”这不,星空时间正在努力的方向,就是靠近有趣的年轻人。

切忌用发展换时间

周自强选择创业,并不让人意外。从2003年进入联想作为柳传志的助理,到2007年一手抓起“联想之星”做天使投资的创业孵化,通过“创业培训+天使投资”方式推动科技成果规模化产业化。2010年后,周自强开始负责联想之星创业培训、天使投资与投后增值服务等工作。

“当时的创业氛围,远没有今天这么火爆。创业内容也不太一样,新能源、新材料、节能环保、尖端仪器设备等领域的创业项目占了当时的半壁江山。”周自强回忆,2009年,联想之星成立4个亿的天使投资基金,他跟着柳传志一干就是8年,“当时很兴奋,终于能干一件实事了!”周自强说,那种感觉就是周星驰电影《国产凌凌漆》里达文西说的那句“国家终于有任务给你了”。

在这个团队里,当年还很稚嫩的周自强学到很多,尤其是人与人之间的信任和协作,一直影响到今天。“后来选择离开,是因为我有更大的冲动,想做更大的事情。”周自强说。

星空时间成立一年多,入驻率达到80%,这个速度显然也不是那么快。“靠资本的助力,企业在短时间内能够做大;但之后的一两年,企业一定需要花费更多的时间弥补跨过去的那一段。用发展换时间,最后只能是满目疮痍。”周自强如是说。

如今,周自强已过不惑之年,虽不再是妙笔生花的年纪,但依然有颗年轻的心。



王晓磊(前排右一)陪同领导检查工作。

锯切割+静态爆破”的工艺,迅速完成了开挖工作,并提前完成了业主“3.30三权移交”的目标,受到业主单位通报表扬。

作为公司乃至集团公司在深圳地铁的展示窗口,王晓磊凭借勇气和敢于挑战的精神,带领着全体员工成功克服了一波又一波的风浪,目前已牢牢站稳了深圳地铁市场,为公司的生产经营创造了良好的经济和社会效益。