



# 英卓未来公寓： 打造“双重身份”的黑科技酒店

## 创业故事

本报记者 史俊斌 通讯员 石桥

“欢迎您再次入住,室温已为您调至24摄氏度,热水已经准备好,晚餐准备了您钟爱的凉皮和肉夹馍,请您稍作休息,待会见!”

听到来自智能机器人管家的亲切问候,再次入住西安这家酒店,张女士有种回家的错觉。

这一幕发生在前不久刚宣布完成1000万人民币天使轮融资的科技公寓酒店——英卓未来公寓,这个成立还不到3年的项目,承载着创业青年用科技改变未来的梦想。

这个梦想正在逐步变成现实。

## 智能公寓温暖与科技并存

在我国,大众对智能家居的认知大多还停留在概念阶段,即智能设备+手机APP操控。智能家居生活到底什么样?如何颠覆人们的生活状态?是许多人心里悬着的问号。

“由于市场和用户信息的不对称,很多人认为智能操控很贵,但其实一万块钱差不多能把三室一厅装修好,包括睡眠模式、起床模式、幻影功能等等。而开发硬件的公司,在开拓市场方面并不擅长。”英卓未来公寓的创始人之一、西安交大毕业生单立新坦言,英卓未来公寓正是瞄准了这个市场机遇,于2015年成立定位于“温暖与科技并存的智能住宿空间”的智能公寓。

英卓未来公寓运用物联网、人工智能技术打造智能化住宿空间,实现了服务无人化和体验智能化。用户首先需要在线上的小程序上传身份证照片进行个人信息认证,然后就可以进行预订;下单:到达线下店面后,通过人脸识别系统可以实现自助一键开门。进入房间,用户通过语音或者手机就可以控制房间中所有家电。据团队市场总监马旭再介绍,英卓未来公寓的用户体验可以分为3个层面:智能控制系统、智能家电和智能家居,包括食材管理智慧感应、智能魔镜、智能

语音管家等趣味性和科技感兼备的产品,3个层面的智能家居产品相互配合,形成一个高科技、高性价比的智能住宿空间。

西安交大管理学博士、拥有丰富短租酒店运营经验的单立新;技术狂人、人工智能博士孙其功;资深品牌达人、西安交大硕士马旭再;拥有法国ETE国际设计有限公司主创规划师、国家注册城市规划师等头衔的袁杰。

4个初出茅庐的大学生组成的创业团队,被融资圈称为“颠覆未来酒店发展的一匹黑马”,在这条看似“非典型”的创业成长道路背后,藏着他们特有的成功密码。

成立之初,英卓未来公寓即获西安市青年创新创业大赛金奖;2016年,斩获第二届“互联网+”创新创业大赛陕西省金奖;2017年,夺得中国公寓酒店“智能住宿”品牌奖第一名;2018年,英卓未来公寓首次进行众筹,一经上线刷新了“1分钟突破300万,1天突破1000万”的众筹纪录,被誉为“众筹史上最快完成项目”。

在如今酒店行业整体资本青睐度走低的情况下,英卓未来公寓凭借什么接连斩获诸多殊荣,获得千万融资的“橄榄枝”?

## “醉翁之意”并不只在住宿

“在酒店住宿领域,智能化服务其实是伪需求。”在马旭再看来,英卓未来公寓一方面搭建高品质的科技住宿空间,并且采用公寓式的室内设计,充分满足用户的住宿需求;另一方面,“醉翁之意”并不只在住宿,而是在用户体验的基础上,延长商业链——进行智能家居销售。利用酒店天然的流量入口以及智能体验场景优势,将酒店客房开辟为体验式售卖商城,用户在住宿的过程中,看上任何一件产品,即可扫码下单购买。

传统的酒店运营模式在初期建造或租用房源的投资成本高昂,然而英卓创业团队创新思维模式,打造低成本、多元化盈利的酒店运营模式。

英卓未来公寓不自建酒店,而是选址于优质地段的公寓楼,架设在开发商与业主之间,跟开

发商建立带租约的销售模式。在购房之前,业主可以先和英卓签订不动产管理合同,英卓保证业主的收入,代业主装修,给业主提供稳定的收益。英卓既争取到了优质房源,同时节省了固定成本的投资。同时业主提供所有房屋装修款,相当于业主以众筹的方式入股英卓,房租所产生的收益归业主所有。

除此之外,英卓未来公寓的运营,除了租金收入,还有咖啡馆运营盈利,体验式智能家居销售盈利,承接活动盈利等。“商业的本质是要持续下去,现金流不能断。”单立新介绍,这种新模式能够使业主获得更高的收益,因此吸引了更多的购房者,从而减轻了房地产商的压力。如此一来,英卓既能免费获取房源,又能达到三方共赢,棘手的资金问题便迎刃而解了。

## 让更多人感受科技改变生活

成功来自于最初对酒店行业发展的准确判断,也是一次对机遇的精准把握。然而创业之路并非一帆风顺。团队在起步阶段,曾经因为对市场把握不准和对目标客户分析不准确一度失去明确的方向;在随后和装修公司合作时,由于缺乏社会经验,在合作过程中很被动;在摸索商业模式过程中,如何确定长效的盈利模式、确立核心运作点,又成为困扰团队的一大难题。

马旭再用“享受”来形容创业之路上遇到的种种艰辛。“上学的时候经常听老教授们讲交大西迁的故事,老一辈西迁人背井离乡支援西部建设,但是他们说的最多的是能够为祖国发展出一份力的愉快心情,在创业过程中特别能体会这种心情,西迁精神也激励着我们在奋斗中创造幸福。”

在酒店行业入住率、房费涨势缓慢,租金、人工等成本不断提高的背景下,英卓未来公寓呈现

出逆势而上的强劲态势,酒店入住率达93%以上,用户满意度超过98%,长住率超过50%,续住率高于30%,一房难求已是常态。在各大社交共享平台上,“英卓未来公寓”的服务评价超过4000条,评分接近满分。

不动产管理方面,带动开发商房产销售额1.5个亿,智能家居销售额达500余万元。从客户入住智能语音系统、智能猫眼、人脸识别技术到家居“智能化全武装”,团队拥有6项专利技术。

对于未来的发展,单立新自信满满:“目前,英卓未来公寓共有10家店,约400间房,两家正在运营中,去年全年营收350万。下一步的发展瞄准新一线城市,年底拓展房源至2000个,把自己打造成为中国智能住宿第一品牌,让更多人感受到科技改变生活的力量。”

# “教创孵投”让这里成为区块链产业的“大后方”

## 众创空间

本报记者 龙跃梅

在广州市黄埔区、广州开发区,有一个聚焦区块链的众创空间,它2017年底开园,现在已注册79家、入驻31家区块链相关企业。“很多企业想进来,可惜都已经没有位置了。”蚁米控股有限公司董事长张锦喜说。

近日,科技日报记者走进广州蚁米区块链开源众创空间,发现该众创空间以区块链为技术内容,将双创教育、创新研发、孵化基地、创业投资链接起来,逐步构建了国内独树一帜的“教+创+孵+投”闭环模式。在这种模式下,众多的新锐小微企业如雨后春笋般涌现。截至2018年6月,广佛两地孵化企业过百家。

## 开园10天入驻企业就爆满

张锦喜与互联网科技接触较早,2000年创办天拓科技,是公司创始人之一,他带领的团队从15人发展到1000多人规模。

区块链技术这几年很火,张锦喜决定去这一领域“走走看看”。说干就干,2016年初,他就组织技术团队开始研究区块链。2017年,当国家规范刚刚崛起的区块链产业时,作为早期国内圈链(区块链技术+产业、区块链+场景)的提倡者和参与者,张锦喜带领团队迅速响应,参与组建广州区块链产业协会,并在广州市黄埔区政府主导下,发起国内第一个专项区块链场景项目私募投资基金。此外,他还创设国内第一个区块链开源创客空间,作为发展区块链产业的重要载体。

2017年12月22日,黄埔区、广州开发区率先出台广东省首个区块链产业扶持政策——“区块链10条”,加快抢占区块链产业发展高地。当天,作为广州市政府认定的广州市首家专业区块链众创空间——蚁米区块链众创空间借重磅政策发布之机,宣布开园,正式接受区块链企业(团队)入驻。

令张锦喜及团队高兴的是,10天之后,蚁米区块链众创空间入驻企业爆满。

## 开区块链产业孵化模式先河

广州蚁米信息科技有限公司成立于2014年,2017年初开始研究区块链并结合AI人工智能、区块链技术进行底层部署,支撑实体经济和艺术领域的版权溯源、追踪认证等。

该公司运营总监陈海远介绍,2017年在基于以太坊的开源基础上,公司研究开发出了自己的联盟链——“炫米艺维链”,随后获得蚁米区块链基金500万投资,并入驻蚁米区块链创客空间。

“依托炫米艺维链+3D可视化引擎和3D数据技术,公司探索区块链技术与艺术品版权和产权认证、溯源、艺术品确权交易。”陈海远说,目前公司成功中标了广东美术馆3D展馆及对应入馆的一期艺术品的版权区块链认证,商业模式得到验证并开始规模化发展。

记者采访发现,众多企业踊跃报名、入驻蚁米众创空间,除了得益于黄埔区、广州开发区最强区块链产业政策的大力支持外,同时也得益于蚁米始终支持的“教创孵投”四位一体的产业闭环生态模式:以培养人才和教育训练为核心;以创客教育的理念和孵化方式支持系统;以创业特训营为抓手;以强有力的基金经理团队和投资作为闭环保障,成就了汇聚全国区块链高端人才的培育和孵化基地。

“教创孵投”四位一体的闭环生态孵化模式

区内区块链产业孵化模式之先河,也对全球区块链产业发展模式进行了有益探索。”张锦喜自豪地说。

## 搭建技术与产业深度融合平台

“公司最近业务很忙,很多同事都去上海洽谈业务去了。”7月22日,在广州矩阵信息科技有限公司的卡位,只有该公司联合创始人、首席架构师陈小猫一个人在,其余的同事都去上海谈一个较大的合作。

该公司2018年初注册于广州市黄埔区蚁米孵化器,专注于新一代高并发底层公链的研发。该公司的MagnaChain作为新一代的底层公链,6月在韩国首尔公演,发布,引起游戏界的热捧和强烈关注,获得了多家巨头的合作意向。

什么产品吸引了这么多客户的关注?MagnaChain可广泛应用于数字资产凭证系统、区块链游戏方案、供应链追溯与金融、信息公正解决方案等领域。“目前正与美国知名上市游戏公司第九城市、Unreal、Unity游戏引擎合作,未来将探讨依托MagnaChain的底层技术进行游戏场景的应用层开发。”陈小猫说。

在这里,广州矩阵信息科技有限公司的成功并非个案。蚁米区块链众创空间以区块链技术开发、区块链技术+应用场景企业入驻为主,作为青年才俊的孵化载体,依托蚁米+体系多个公司,以“教育、创新、孵化、基金”四位一体的闭环模式,通过技术软实力注入、产业资源供给、一对一项目训练和辅导、封闭式特训营、直接投资等强有力的支持,促成初创项目和企业发展壮大,促进科技成果转化。

“我们定期开展区块链空间区块链技术探讨、研究会议,为空间企业提供区块链技术与产业深度融合平台。”张锦喜说。

## 创事记

### 成功率不到1% 创业者该如何突围?

“创业具有高风险,我们统计发现,全球创业成功率平均不到1%,原因往往在于创业者构建商业模式时,对各种风险预测和分析不够,没有详细和准确的预案。”在近日举行的青年企业家创新发展国际峰会暨2018助推德州新旧动能转换论坛(以下简称德州论坛)上,国家“万人计划”科技创业领军人才张海军的话引起现场创业者的共鸣。

创业不易,那些风光无限的成功者历经千辛万苦、千难万难,最终从庞大的创业者群体中冲了出来,他们为什么会成功?3位创业“大咖”结合自身创业经历,分享了自己的艰辛和智慧。

尽管“拼多多”上市的事实打乱了计划,但北大青年CEO俱乐部理事王胜地并不打算收手,准备继续“死磕”拼多多。“输赢未定,来日方长。”在当日的德州论坛上,他的经验分享意味深长:创业者要有创新,要坚守商业底线,要有担当,要为社会创造价值。

毕业于北大化学学院的王胜地,于2015年创立“爸爸的选择”公司,在纸尿裤领域发力,一年后销售额便达到一亿元。而在此之前,他做过精密仪器、服装、医疗设备等几个创业项目。

王胜地分享了5点:如果你认为是正确的东西,就勇敢去做;有了产品一定要马上推出来,“十年磨一剑”的时代已经过去;要敢于竞争,敢于闯红海,不要躲避竞争,连敌人都不会来的地方,猎物也不会来;不是所有人都认可你的想法,只要你认为是对的,就坚持下去;不要怕试错,坚持就能成功。

正因为看透了太多案例的核心,张海军对情怀、创新、人才等关键要素情有独钟。在投身医疗器械领域之前,他曾在德国公司从事研发和管理工作,回国后承担了不少国家级研发项目,并创立三家高科技企业。

青年是创业的的黄金年龄段。他们为了理想能够持之以恒,愿意付出时间、精力,但张海军认为,除了品质以外,创业还需要技能、资金、行业经验、客户渠道等条件。

“创新是企业与企业家永恒的发展动力。”张海军称,创新确保企业基业长青,企业进入快速发展期后,发展方向至关重要,每个企业都有自身的优劣势,需要结合环境和竞争状态,形成创新发展战略。快速成长后,要把市场和研发结合起来同步推进,不断细分市场,形成品牌优势。另外,人才是创新最重要的动力,要实实在在地尊重人才。

如果王胜地、张海军强调的是创业的主观因素,那么段树刚则“现身说法”,剖析客观环境对企业成长的影响,以证明“后发优势”的重要性。

“当初落户时,我一直在犹豫,但一些决定性因素左右了我的判断。”(作为威讯联合半导体(德州)公司的负责人,段树刚将项目落地德州,只因看中了3点:这里人力资源丰富,我们企业的很多年轻工程师就毕业于山东本土高校;这里产业配套齐全,建厂后,我们将德州的一些企业纳入供应链,实现双赢。

“营商环境”是段树刚强调的第三点。当初,德州市仅用3天时间,就全面兑现了企业快速建厂、快速形成生产能力所需的必要基础条件:企业从选址到成品下线仅用了不到20个月;而获得AEO海关高级资质认证,威讯北京工厂用了8年,这里仅用2年;获得加工贸易手册,北京工厂用了8年,这里用了1年……

从建厂时的小规模量产到大批量生产,再到亚太地区不可缺少的工艺研发基地,威讯德州公司用短短2年时间就达到了北京工厂10年的发展水平,段树刚想要说,不要看德州城市小,但其灵活务实的干事作风和“后发优势”让其与一线城市竞争项目时并不落下风。

“所以,选择一个最合适的地方非常重要。”段树刚说。(记者王斌斌 通讯员焦丽梅)

## 千亩桑椹园结出致富果

盛夏时节,在河南正阳县汝南埠镇杨围农村道路两旁,千亩桑椹郁郁葱葱。这千亩桑椹园,不仅成就了杨围农村百姓的增收致富梦,还承载着游子孔永建的浓浓桑梓情。

46岁的孔永建是汝南埠镇镇店村人,他高中毕业后就外出务工,后来辗转转到山东莱州一直从事土建和轻钢工程,从最初的打工仔到当起了老板,年收入100多万元。

逐步富裕起来的孔永建,家乡父老乡亲是他心头永远的牵挂,回乡投资,一直是他心中的梦想。看到家乡的人们仍在固守着传统耕作模式,他明白,要想改变家乡的旧貌,就要从干实事做起,开创出一条有特色的长远发展道路,要真正让乡村百姓受益,把乡村环境变美。

他把回乡创业的想法给乡亲们一说,立即得到老少爷们的积极响应和支持。他在经营好山东的企业外,带领乡村群众发展千亩桑椹种植和加工产业。2017年初,在杨围村党支部的大力支持下,孔永建以每亩1000元的价格顺利流转当地群众1040亩土地,从3月份开始动工种植桑树。看到家乡的人们仍在固守着传统耕作模式,他明白,要想改变家乡的旧貌,就要从干实事做起,开创出一条有特色的长远发展道路,要真正让乡村百姓受益,把乡村环境变美。

最近,孔永建又注册了1000万元资金,申请了“椹之初”桑椹系列加工产品商标,为发展桑椹产业和带领家乡的父老乡亲致富增收开辟了更广阔的天地。(王瑞 记者乔迪)

(本版图片除标注外由受访者提供)



扫一扫  
欢迎关注  
科技日报  
众创空间  
微信公号

