

C 赋能微企

“我们要联合更多的小微企业，打造物联网智能家电的‘蚂蚁雄兵’。”方曙光说，目前，“魔蛋”已与海尔、AUX、现代、海康威视、卡帝亚、美善美心、贝联、兆丰、魔凡等30多家企业开展合作，其中绝大多数是小微企业。

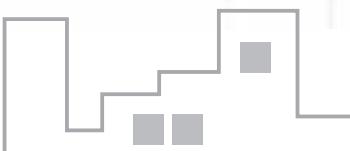
中国家电业有句俗话：“北有青岛，南有顺德，中有宁波”，慈溪是宁波中小家电企业的集聚区，家电产业链企业数千家。但家电产业也面临困局，亟待智能升级，抱团发展。

“如果我自己开发这款智能取暖器，从APP到线路板至少需要投入20万元，而且市场风险很大。现在通过和‘魔蛋’合作，几乎没有投入，轻松实现产品智能化，并且‘魔蛋’还包销所有产品。”百力电器一位负责人表

示，只要在原有的取暖器中换上“魔蛋”提供的智能线路板，接入APP，传统取暖器即可插上智能化翅膀，产品附加值提升20%。

方曙光说，智能家居产业是个万亿级市场，“魔蛋”智能家电共享平台将依托全国家电制造基地的独特优势，发挥慈溪2000多家整机生产企业、上百万个全国代理商的优势，通过对家电产品的智能化改造，带动家电代理商升级。

祈禧股份是新三板创新层挂牌企业，拥有16年家电控制系统研发和生产经验。对中国家电业洞若观火的方曙光，把目光投向了南方而不是大家电企业所在的青岛、合肥。他计划今年5月在顺德成立“魔蛋”的分公司，以辐射全国更多的小微家电企业。



D N次创业

创办“魔蛋”，并不是方曙光的第一次创业。此前，他曾卖过塑料机械，卖过整体浴室，办厂生产过感应器、饮水机等小家电。

1994年，刚从重庆大学毕业的方曙光被分配到宁波通用塑料机械有限公司从事技术工作，但没多久他就辞职回到慈溪开始创业，代理销售通用、海太等注塑机，并借此积累了第一桶金。搞了几年，他又觉得事情太小不过瘾，想再做大，于是代理了远大集团旗下的远铃整体浴室。整体浴室在当时很时髦，但叫好不叫座，市场销售乏力，此役亏损了100多万元。心情沮丧的他想着再去读书进修，希望能借此找份好工作。1998年，复习了2个月后考入了浙江大学MBA，开始半脱产学习。

在读MBA期间，“自信又回来了”。2001年，不安分的他开始从事外贸，办厂生产起了红外感应开关。最多时每月出口20万个，销售收入400多万元。“那时候的公司叫慈溪迈思特电子科技有限公司，现在已经改名为宁波祈禧智能科技股份有限公司。”

2005年下半年，因为看到了国内市场的前景，方曙光成立了宁波祈禧电器有限公司，从事无热胆速热饮水机的生产、销售。12年后的今天，祈禧已经成为速热饮水机的代名词，得到行业公认。

2017年，祈禧股份全面布局物联网业务，在现有30余人智能技术研发团队的基础上，又在“慈溪-杭州飞地”组建了互联网研发团队。2017年6月，企业成为阿里云智能生活开放平台首批合作伙伴。同年，方曙光

创办了智能家电共享平台——“魔蛋”。

创业这么多年，有成功的喜悦，也有失败的教训。方曙光总结说，代理整体浴室的失败是因为迷信大公司，迷信权威——这让他更加相信市场。

还有一次失败，则是伤筋动骨。

传统饮水机的一大弊端是“千滚水”，对人的身体健康有害，2006年祈禧电器在央视梅地亚中心召开新闻发布会，方曙光站出来说明自己的速热饮水机可以解决这个问题。一时全国众多媒体纷纷报道，方曙光和他的祈禧电器一夜成名。

抓住一个大众关注的点或行业痛点，喊出自己的声音，这个营销策划不可谓不成功，但是太过超前。

祈禧电器接到了大量订单，但公司准备不足，无法满足客户需求，更何况产品的质量问题尚未解决，客户投诉层出不穷，这几乎给企业带来了灭顶之灾，1000万元的真金白银打了水漂。

“企业的营销策划是很重要的，但产品质量是基础。”痛定思痛，方曙光得到的教训是不可打无准备之仗。“当时人年轻，做事不沉稳，如果换到现在，我应该不会这样做。”方曙光说。

方曙光以创业为乐，喜欢与创业者分享交流。2015年，他建了一个名为“创客空间”的微信群，这是一个慈溪创业者的交流平台，第二年他牵头创办了慈溪第一家创业孵化器——创客码头，“你背个包到慈溪，下午就可以开始创业。”

对话

Q：你的衣服上印的“智能就是简单”这句话怎么理解？

A：我们倡导的是一键智生活。智能应该是方便的、便宜的，符合人性的，否则就是伪智能。

Q：智能家电或智能家居说了很多年了，你认为，导致其发展缓慢的原因是什么？

A：主要原因是智能家电市场各自为政，大企业都有平台梦，巨头的智能家电平台不开放，阿里云、京东的智能家电平台是开放的，但他们不会为小微企业服务，因为这很麻烦，是累活、重活。我来干！

Q：从现阶段来看，智能家电或智能家居产品没有普及，主要是价格原因吗？

A：很多人都会有这种想法：智能家居价格太贵，低收入家庭承受不起。其实不然，智能家居之所以还没有普及，不能简单地将它与“富人”“豪宅”“奢侈品”等字眼挂钩，任何新事物的普及都会有一个过程。智能家电要比传统家电更便宜，这是我的理想，而且完全有可能。