

历时4年诞生第一款产品

2013年,《物联网发展专项行动计划》中明确将智能家居行业作为战略性新兴产业来培育发展,将智能家居列入9大重点领域应用示范工程之一。

2014年,谷歌32亿美元收购Nest,巨头的行业布局让智能家居行业迎来前所未有的热潮。

根据世界电信产业咨询顾问公司OVUM对中国智能家居市场规模的预测:到2021年,智能家居在中国的渗透率将达到32%左右。从2017年—2021年,中国智能家居渗透率的年均复合增长率将达到33%。

蓝图逐渐展开,智轩要做的就是找准市场的痛点。

如何在家居领域找到贴近生活‘痛点’的小‘切口’,更精准地为用户提供所需要的服务,是智轩创业遇到的第一个难点。

2010年,智轩团队终于开发出了第一代基于云平台的智能家居系统。这也是全球第一个完全基于云服务的智能家居系统。

2012年,在经历了整整4年的研发期后,智轩科技推出了“ThinkHome”云控箱。这款产品利用ThinkCloud云计算、ThinkNet端处理协同工作的专利技术,结合免编程的ThinkApp,将移动互联网、云计算和物联网技术有机地融合在了一起。作为承载着这一产品的云控箱,取代了传统的配电箱,使空间内的电器通过云服务有机地联系在一起。

历时4年才诞生了第一款产品,智轩团队的压力不言而喻。

4年时间,经费全靠大家的自有资金和来自亲友的‘天使’投资。可以说,等到云控箱诞生的那一刻,对于智轩科技而言,成败与否也就在此一役了。

那是一段令齐荣敏记忆犹新的荆棘之路:

创业初期没有经费,全靠创业团队辛苦自筹;没有办公空间,何金挺就把自己位于鄞州的单身公寓拿来当办公室,几个小伙子窝在二十多个平方米的空间里,没日没夜地干活。

不过,市场总是客观而公平的,真正有价值的产品总会得到认可。

在生产出样品后,智轩科技很快接触到了第一个客户:来自江苏的一家电子工程集成商谈瑞良。作为在行业内浸淫多年的资深人士,他从来没有想过配电箱这个传统产品还能变得这样“智能”。

谈瑞良很快就定下了两套产品。而这成为了智轩科技的首桶金。

不断创新,政府直接投资百万

2012年成为智轩科技的关键一年。智能云控箱的问世,很快得到了市场的广泛认可。

2013年5月,智轩科技获得了由宁波市政府直属的天使投资引导基金百万级别的天使轮投资。这也使得智轩科技成为国内首家由政府直接投资的科技创业企业。

从2015年起,智轩科技有了新的突破:这一年,公司的创新事业部成立了。创新事业部的一大重要任务是创新开发,将人工智能等前沿技术与智轩科技的产品衔接在一起;另一项重要任务是扩展渠道。

不仅如此,目前智轩科技正与新加坡国立大学计算机系教授明朝燕、机器学习专家刘瑞阳等知名学者和专家展开合作,致力于让智轩科技的产品更聪明、更有效地服务于家庭。

经历十年耕耘,智轩科技除了云控箱和智能断路器以外,还有K系列的智能开关,R系列的环境监控器,以及X系列的对接控制器,分别对应电源类通断控制、智能墙面集成开关、环境控制及数据采集、空调等专业设备的对接控制等应用场景。

截至目前,智轩科技已有累计发明专利35项、实用新型专利32项、计算机软件著作权24项、外观专利12项。拥有自主品牌“ThinkHome”,并已获得注册商标。被宁波市政府评为“最具投资价值企业”。

积极进军精装修市场

除了产品研发,在市场竞争中,智轩在逐步摸索中建立了自己的商业模式。

一方面建立渠道销售,通过各种展会以及经销商渠道推广,建立自有产品营销网络及市场渠道,聚焦中高端客户群,从高端向大众化渗透,如系统集成商、弱电公司、房产公司、智能公司等。

另一方面智轩成立房产渠道部门,不断加深与房产工程商的合作,减少对经销商渠道的过度依赖。2016年9月,浙江省出台土地新规,全省各市、县中心城区或城市核心区出让或划拨土地上的新建住宅,全部实行全装修和成品交付。由此可以看出精装工程项目在未来会更多地让智能家居纳入功能性装修中。

有技术与商业模式的双重支撑,智轩目前在全国的合作经销商超过550家,业务范围覆盖国内90%省市及部分欧洲市场,并已与上百个家电企业实现平台对接,近三年连续实现收入翻倍。目前融资估值超5亿元。

采访后记

“‘智’,代表着智能生活;‘轩’,则意味着建筑空间。”

采访伊始,浙江智轩科技有限公司的CEO齐荣敏这么跟记者阐释“智轩”这个名字的由来,而他们的愿景是“实现建筑智能化”。

“这是一条注定充满荆棘挑战的道路,但我们只想做一件对于社会大众有意义的事情。”齐荣敏如是说。

十年磨一剑,从最初的只有四个创业合伙人的先锋部队,到现在超过120人的核心团队,智轩的初心——“成就客户,创造进取,专注坚守”从未改变。

下一个十年,智轩的未来会怎样?齐荣敏有信心。他的底气来自于他的团队,智轩科技拥有一个充满激情和梦想的年轻创业团队。研发、生产、销售齐头并进,员工平均年龄27岁,大学本科以上学历占比95%。

“要实现智轩美好的未来,没有捷径可走,要靠大家这一刻这一秒的努力与奋斗。智轩始终在路上。”齐荣敏说。

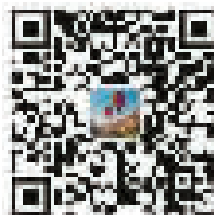
也祝福这个永远在路上的团队,在下一个十年坚持初心、续写传奇。

本次分享主题:

《从0到1,初创企业的经营管理之路》

分享提要:

- 1、如何实现企业从0到1的突破?
- 2、对于企业管理和企业经营来说,什么是最关键的?
- 3、如何确保团队高效率的协同合作?
- 4、如何打造项目的创新商业模式?
- 5、如何打造品牌优势、服务优势,实现差异化竞争?
- 6、对于初创公司在人员管理、股份分成、经销合作等方面的管理方法。
- 7、对于所在的物联网行业的看法见解,以及如何迎接未来的挑战。
- 8、结合创业经历,关于自身职业规划以及人生感悟的分享。从自身的经历给其他创业者的一点小建议。



【东南商报第五十期创业分享会】

本期分享者:齐荣敏

活动时间:3月16日(本周六)14:00开始【本次活动限招30人】

活动地点:万科格拉美西售楼处(鄞州印象城附近)

活动费用:免费!报名预交20元给群里@东南风,签到后统一退回。报名方式:扫描上方东南商报客服微信号“东南风”二维码,添加好友,留言“分享会+姓名+电话”即可。(客服工作时间:9:00-17:00)

特别鸣谢:万科·格拉美西