



逆境逢生

然而精心的准备并没有让小匠的事业一帆风顺地开展起来，相反，他最得意的计划在商业市场面前瞬间成了泡影。

“我在大学时就设想开发一款久坐检测仪，就是为了解决现在很多学生、白领经常坐着工作太久，以致影响腰椎的问题。在我设计中，这款检测仪会定时提醒久坐的用户起立动一动，大家天天喊着腰酸背痛，这样的产品一定有市场。”米雪龙回忆道。

事实证明，年轻的米雪龙还是被理想色彩遮蔽了双眼。既没有摸透受众性格，又没有让人眼前一亮的营销策略，当时为这款产品投入的100多万元也打了水漂。

100多万元对于刚出校园不久的米雪龙来说是一个天文数字，这一下子让他连发工资都变得很困难。

“都走到这里了，我实在不想放弃，最坏莫过于讨饭，不死必会出头。”米雪龙的身上，隐约能看到很多成功企业家曾经秉持信念、坚持奋斗的影子。

为了维持团队，他到处举债。除了家人竭尽所能地帮他填补窟窿，米雪龙还向身边几乎所有的朋友借了钱。

“虽然这个产品失败了，但是这也成为我们转型的重要契机。此后，小匠科技就不再以一个工业设计公司的面貌出现，而是以小匠物联网科技有限公司的身份成长起来。”米雪龙介绍道。

在市场中受到“教育”之后，米雪龙从这久坐检测仪中学到了很多。虽然产品逻辑有误，但是这并不意味着其他家具、家电不需要这种智能化结合。于是，米雪龙把目光方向了宁波广阔的家电产业，摇身一变，使“小匠”成了专注于智能家电的一体化解决方案与家电智能化技术支持的物联网科技公司。

他们从小业务做起、从别人不愿接手的业务开始磨。在很长的一段时间内，米雪龙都只能靠业务款到账才能给员工发工资。功夫不负有心人，他们的用心逐渐被客户感知，口碑相传，连与小米的合作，都是曾经的行业竞争对手牵的线。

2018年，小匠销售出了50万个芯片。

不做「隐形冠军」

有位大佬曾经说过：“不在风口上，所有的坚持都是死路一条。”

小匠物联网的兴起固然有米雪龙及团队的努力，但也与中国物联网产业近几年高速增长的市场需求密不可分。据统计，2017年以来，我国物联网市场进入实质性发展阶段，至2024年，物联网的市场规模将突破22000亿元。

中国已成为全球物联网发展最为活跃的地区之一，行业影响力正不断提升。现如今，中国物联网产业形成包括芯片、元器件、系统集成、电信运营等较为完善的产业链，未来前景广阔。

而米雪龙所做的，就是为出现在转型风口上的传统小家电插上物联网的翅膀——简单说，就是通过为现有的传统家电增加处理器、通信和App，为这三者提供互联的“通道”，从而实现智能化，与互联网时代的产品需求接轨。

这也是米雪龙在质疑声中坚持把小匠驻在宁波的原因：

“很多人都和我说，技术型创业要去上海、去北京、去深圳、去杭州，但是他们没有看到宁波雄厚的产业基础。宁波有很多‘隐形冠军’，那些工厂扎根宁波多年，为外界输送了大量优质产品，在业界也有口碑，但是却很少在消费者的口中听到它们的姓名，这个城市总因为它这种低调的性格而被忽视。”

据米雪龙介绍，宁波是中国家用电器的主要生产基地之一，相关企业达4000多家，这种产业优势，是其他城市无法比拟的。但是由于研发需要大量资金投入和不断试错，不少企业仍然停留在传统的生产制造上，这些产品出产后很难跟踪获取客户的使用情况。

“在互联网时代，‘隐形冠军’们不能和受众产生连接，这是非常吃亏的，我们要做的就是让这些‘幕后冠军’走到台前。”

小家电在转型的风口，但是目前物联网行业内还是位于产业链下游的通用性、标准化通信模块供应商比较多。米雪龙表示，未来，小匠物联则要立志成为要能够根据行业应用场景特点与移动通信网络环境进行专业化设计、开发和接入模块或者设备的厂商。



感谢宁波新世界楼盘提供本次场地赞助

本次分享内容

- 1、小匠科技目前的发展模式和发展方向，以及自身的创业经历
- 2、创始人如何面对和处理公司发展中的合伙人流动、员工流动？
- 3、如何真正理解物联网技术？
- 4、目前物联网处于新的发展时期，作为创业者，还有哪些机会？

【东南商报第五十四期创业分享会】

本期分享者：米雪龙

活动时间：4月21日（本周日）14:00开始

活动地点：宁波新世界售楼处，香格里拉酒店正门对面

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。（迟到10分钟后不退回，请大家不要迟到哦~）



扫描二维码报名