

# 洒哇地咔： 做擦地机市场头部企业

记者 王伟

谁都想拥有一个一尘不染的家庭环境，因为那会让下班回家的你，心情也变得明亮。可打扫的劳动强度让绝大多数白天上班晚上带娃的家庭主妇们感到绝望。请人吧，费用太贵；自己呢，又力不从心。于是，寻求工具的帮助变得自然而然。在余姚，有这么一家专门生产擦地机的企业，因为契合消费升级的需求，成立7年来，做到了细分市场的头部企业，且获得了小米金融、京东金融等多家资本的青睐。

这家企业拥有一个非常易于传播的名字——宁波洒哇地咔电器有限公司，主营擦地机产品。在9月6日即将举行的智博会上，余姚市政府牵头搭建了一个未来生活馆，向观众展示未来美好生活的模样，洒哇地咔智能擦地机将亮相其中。

在余姚方桥工业园洒哇地咔公司一楼的样品间，陈列着2013年以来公司开发的所有产品，包括擦地机、擦吸一体机、洗地机、智能擦地机、除螨仪、喷香器等。据了解，洒哇地咔擦地机销量连续位居国内市场该类第一。2015年到2018年，销售收入每年以三四倍的速度增长，2018年销售收入超1.5亿元，细分市场占有率达到了61%。

因看好洒哇地咔公司的发展潜力，2016年、2017年，小米金融、京东金融、海泉基金、水木资本先后为其注入天使轮和A轮投资。如今，公司的B轮融资正在推进中。

擦地机也叫手持式电动拖把，其实是拖把的升级产品。开启开关以后，人只要握着手柄，掌握方向即可，拖地无需弯腰不用费力，就像在家里散步一样，老人小孩都可操作。以一个100平方米的家来说，水箱里装满230毫升水就够用了，雾状喷水设置非常节水。在地面不是很脏的情况下，一块抹布可以拖完一个家，中间无需拆下清洗，只需擦完地最后清洗一次。其前后往复高频擦地设计，模拟人手，但速度可达1000次/分钟。如果水箱里装上打蜡液，还可为地板打蜡护理。

“这两个月我们上新了两款产品。7月，通过小米众筹上新的洗地机，半个月众筹金额超过了800万元；8月，智能擦地机也上了小米众筹，众筹金额突破千万元。”洒哇地咔创始人、董事长俞少蔚告诉记者。

洗地机的亮点是其滚刷设计具有自洁功能，洗完地不用洗抹布，戳中了懒人经济的痛点。而智能擦地机的面世，标志着洒哇地咔正式进入了智能小家电生产者行列，产品从电动走向了智能化。在今年5月中国电器工业协会举行的“2019中国智能电器应用场景开发大赛”中，洒哇地咔的这款智能擦地机获得了大赛提名奖。



今年7月上市的洒哇地咔飞狗无线地面清洗机

## 对话公司创始人俞少蔚 数字经济让生活更美好

**问：**2013年创立公司时，怎么想到进入擦地机这个市场？

**答：**我原来是做外贸OEM的，后来想创立自己的品牌做内外贸，余姚有完善的小家电产业链，所以考虑做小家电中的细分领域。经过市场调研以后，发现擦地机（电动拖把）这个领域有比较广泛的需求，竞争也不激烈，我们属于较早进入这一领域的公司。互联网的蓬勃发展和消费升级的需求，使我们得以快速发展。天时、地利、人和，这三个条件都很重要。今年，我们正式进军智能领域，也符合数字经济发展的趋势。

**问：**您怎么想到给公司取一个洒哇地咔这样有网红气质的名称？

**答：**萨瓦迪卡是泰语你好的意思，这个我早就知道。但是我们公司的名称还不单单是这个意思。2013年，我给上海的老外婆送了一个电动拖把，上海话“省得你擦”的发音与萨瓦迪卡很像，我又结合了擦地机产品特性，取谐音，改成了“洒哇地咔”。

**问：**从电动化到智能化，对于公司来说，研发和生产的难度提高了多少？

**答：**从电动化到智能化，难度提升的不是一点点。我们这款智能擦地机，前后开发试验，用了两年半时间。因为，产品智能化后，只要一个细节出现问题，就无法正常使用了。除了这个问题，我们还要考虑到在不同环境下，温度高低、湿度高低、水质变化等的影响。两年半的时间，其实很多时候是在模拟各种环境下做实验，甚至会放到烤箱里、冰箱里，测试极端高温和低温状态下的工作情况，只要发现一点点不适应环境的，就要找出原因进行改正。

**问：**在这个爆款不断涌现、消费需求千变万化的时代，洒哇地咔如何保持并强化在细分领域的优势？

**答：**我觉得关键在于技术创新和内容创新两个方面。数字经济时代，人们对产品的要求更高，我们必须不断提升自己的技术水平，以适应甚至引领人们在家庭清洁方面越来越简单越来越智能的要求。内容创新指的是品牌传播，这是一个产品过剩的时代，所以传播内容的创新也很重要。7月和8月，我们两个产品上新期间，通过抖音、小红书等多个平台，找到粉丝群体与我们产品相契合的网红，由他们创作内容进行传播，实际效果很好，浏览量数据已经超过500万。上一款产品洗地机在抖音上的平均转化率达到10.5%，远远高于一般家电2%左右的转化率。精准地找到自己的目标群体，精准地传达产品的特性，在如今这个传播越来越多元化和碎片化的时代，非常重要。

