

89名大学生 汇聚宁波

开启科创头脑风暴

2023 XbotPark
科创训练营·冬令营
宁波站开营

2023 XbotPark
科创训练营·冬令营



宁波市社会科学院院长傅晓作主题分享。记者 潘苗 摄

“创新创业,把握方向、选择赛道非常重要。在智能C端领域,如何做出一款可以跟C端用户需求深度匹配的创新产品,是在创业初期就需要思考的问题。在座的很多人是没有工作经验的在校大学生,想要创业,是不是很难?在科创训练营,找到一个好的方向,产生一个好的创意,同时组建一个好的团队,这就是你们开始的起点。”

1月31日上午,宁波智能技术研究院举办的2023 XbotPark科创训练营正式开营,全球知名机器与自动化领域专家、美国加州大学伯克利分校电子工程和计算机科学博士、香港科技大学电子与计算机工程学系教授、大疆创新联合创始人李泽湘教授在当天的主题演讲中说。

本次活动汇聚了来自上海交通大学、浙江大学、同济大学、中国美术学院等50余所高等院校的89名大学生,他们将在训练营组建不同探索赛道的创业团队,从调研到分析,从方案设计到原型机制作,产生一个个有趣且具有探索意义的产品创意。

据介绍,此次训练营从1月31日持续至2月15日,着力培养提升营员的设计思维能力(洞察市场和用户需求)、科学思维能力(用第一性原理思考问题)、工程思维能力(应用科技力量打造极致产品)、系统思维能力(整合资源创造价值),营员更是有机会与顶尖创业导师、独角兽企业创始人近距离沟通交流。

在科创训练营背后,给予学生各种资源支持的,是李泽湘教授和他的科创团队。李泽湘教授

是全球知名机器与自动化专家、大疆创新联合创始人、宁波智能技术研究院发起人。30多年来,他从港科大3126实验室、Xbot-Park机器人基地到科创学院,一直在持续探索和迭代学院派硬科技创新创业模式。

李泽湘教授表示,2014年,他发起并打造XbotPark机器人基地,通过构建完整的机器人及智能硬件生态体系,使被投团队和企业具备核心竞争优势。如今,XbotPark已经形成松山湖、宁波、常州、重庆、香港五大基地和深圳科创学院“五地一院”联动协同模式,有效实现资源互补、技术互助、人才互动,成为学院派硬科技创业者实现梦想的摇篮。云鲸智能、正浩科技、海柔创新、希迪智驾、逸动科技、卧安科技……这些都是从XbotPark迅速走出

来的硬科技公司。在XbotPark创业大家庭,已孵化60多家硬科技公司,存活率达80%,独角兽及准独角兽企业占15%,主要公司估值超800亿元。

宁波智能技术研究院作为XbotPark机器人基地(宁波)的运营平台,是宁波市人民政府与李泽湘教授团队合作共建的产业创新综合服务体。2020年11月至今,宁波智能技术研究院已经成功举办了10期科创训练营,培养422名青年创新创业者,累计89人留甬创业,留用率达21%。从科创营中累计产生57个产品创新原型机/项目,18个已立项孵化,其中11个已成功注册公司,3个获得外部融资。

记者 边城雨 潘苗
通讯员 吴婷

昨天气温“狂飙”,连续阴雨即将开启

气温在1月的最后一天出演“狂飙”:全市各地最高气温均冲破20℃;鄞州、镇海、北仑、奉化等地最高气温达21℃以上,其中,奉化最高气温22.3℃。不过,随着冷空气的到来,升温已经踩下急刹车……

节后,冷空气和降水的缺席,给气温回升提供了可乘之机。

这次回暖,覆盖我国中东部大部分地区。特别是长江以南大片区域,最高气温纷纷超过20℃,恍如初春。

“暖风熏得游人醉”的同时,新一股冷空气已经启程。1月31日到2月2日,我国大部分地区自西向东将有4℃到6℃的降温,部分地区降温幅度可达10℃左右。

总的来说,黄河流域到长江流域一带气温波动最大。

我们也难逃“过山车”式降温。从市气象台1月31日的预报看,2月2日,我市最高气温将重新跌回个位数。

此外,2月1日到2月2日,我市沿海地区还会有8-9级偏北风。

冷空气“吹”来一个好消息和一个坏消息。

好消息是,这次冷空气“实力”有限,我市最低气温有望“抗”过去,坚挺在4℃到5℃;最高气温也有望在2月4日重新升至10℃及以上。

坏消息是,冷空气来时刚好碰上南支槽,开启连阴雨模式。

中央气象台说,2月1日起,我国南方大部分地区降水稀少的局面将被打破,预计2月上旬会出现持续性阴雨天气。

其中,2月2日到2月5日,江汉、江南、华南及西南地区东部有一次小到中雨过程,局部地区有大雨。

紧接着,2月6日至2月8日,南方地区还将有一次大范围降雨过程。

市气象台在1月31日发布的十天预报中也提到,2月2日起,我市阴雨天气增多。

大家要留意持续阴雨天气给农业生产、交通出行、日常生活带来的诸多不便。

记者 石承承



王平: 做自己喜欢的事

在房地产行业摸爬滚打近20年,历经行业的跌宕起伏、合作伙伴的分道扬镳,王平找到了属于自己的答案……

每份付出都会有回报

2017年,以房产中介为核心业务的“小兵房产”在镇海正式亮相。取名“小兵”,跟王平的经历有关。

1999年到2001年,他在武警消防部队服役两年,并光荣入党。当他决定和一起当兵的发小联手创业时,两人不约而同地想到“小兵”这个名字,简简单单,却像是为刚起步的事业注入灵魂。

在正式创立“小兵房产”前,王平已在房产行业从业10余年,做过房产评估、干过房产中介……

“可以到处跑,可以和不同人打交道,可以自己安排工作……”时隔多年,回忆当初为啥入这一行,王平的语气中仍能听出欢喜和热爱。

在此期间,他也曾因种种原因短暂离开过这一行,最终触动他回来的,是老客户的一句话:“小王,你就适合干房产中介。”可能连王平自己都没有意识到,对这份工作、这份事业的喜欢,藏也藏不住。

做点和别人不一样的

“我想做点和别人不一样的!”2017年,此前一度陷入低迷的房产中介市场有所回暖,大大小小的门店如雨后春笋般冒出来,面对日趋激烈的竞争,王平暗下决心。

他远赴北上广深,“偷师”当地同行是如何经营的。回来后做的第一件事,就是拿掉店门口的黑板,改用打印的招贴,扭转了“店门口放块黑板,就知道你是房产中介”的固有印象。

如今,使用打印招贴已成为镇海当地房产中介的普遍做法。

经营之初,他还引入系统管理房客信息,改变一直以来靠笔头记的传统做法。这在当时镇海的房产中介行业还不多见。

一开始,这个想法没有得到合作伙伴的支持,可他想的却是下一盘更大的棋——借助系统实现信息互通、共享,为今后的扩张、裂变奠定基础。一路势如破竹!到2020年,“小兵房产”开出21家门店,员工一度超过100人。

保护好、经营好自己的品牌

在扩张至第四家门店时,一道选择题摆在王平面前:被资本相中,是借机“提早退休”,还是自己继续打拼?

几乎没有犹豫,他选择自己干,“对于我来说,这不仅是一份工作,更是一份事业,我还希望能将‘小兵房产’这个品牌做好。”

为此,他放慢扩张的脚步。面对纷至沓来的想要加盟的人,他始终保持谨慎的态度,“到目前为止,共有3家加盟店,这些店的经营者都是我们以前的员工,知根知底。”

“希望能保护好、经营好‘小兵房产’的品牌。”王平说。

记者 石承承 通讯员 李晓 祝天乐