

【创业先锋】

星迈创新: 专精泳池清洁机器人 一举打开美国市场

星迈创新科技(苏州)有限公司(简称“星迈创新”)是一家专注研究生产全球泳池场景清洁机器人的科技企业。公司的背后站着一位来自苏北农村贫困家庭的“90后”,王生乐。他曾任追觅、科沃斯高管,拥有十余年消费类机器人行业经验。

在创业前从未踏足过美国的他,目标是渗入并服务美国拥有私人泳池的高端用户。

今年2月,星迈创新上线了首款泳池清洁机器人产品,一举打开了美国市场,成为国际舞台上的一股新锐力量。作为一个新入场者,星迈创新这款“开山之作”的定价竟达2199美金,不仅比行业第一名高3倍,还比行业均价高5倍。

十余年行业经验造就独特视角

王生乐出生于1990年,成长于苏北农村的一个贫困家庭,从记事起家里就欠钱,一年级到大四的学费每年都需要借。他的起跑线似乎落后大部分人,但父母的爱让他并不觉得童年的生活条件有多艰苦。

“人不能被过大的梦想牵扯,否则心力消耗会很大。”最初,王生乐的职业理想只是当个厨子。但“梦想不大”的王生乐喜欢看书,一年上百本书的阅读量,让高中毕业前从没离开过家乡方圆一百公里的他变了一个人。

考上沈阳理工大学并走出去后,王生乐成了一个“干了12年机器人,准备干一辈子机器人”的工程师。

12年里,王生乐曾在头部消费机器人独角兽公司追觅任联合创始人和常务副总裁,负责研发、供应链以及大B客户销售业务,也曾任科沃斯任研发工程师,开发了一款经典的擦窗机器人。十余年的行业深耕经验,让王生乐对消费类机器人全链条价值链有了独到见解。

行业第一的竞品也“不过如此”

萌生创业想法后,王生乐花了整整9个月思考要做什么。在熟悉的机器人领域,他不仅没有选择积累了十年的扫地机器人赛道,还避开了常规赛道,选择了在国内稍显陌生,但在国外有着广阔市场的泳池清洁机器人赛道。

“对比分析后,我发现泳池清洁机器人市场规模有近20亿美金,渗透率只有23%。”王生乐表示。数据显示,全球有超2800万个私人泳



定价高端的泳池清洁机器人也占据了高端市场。

池,每年约新增50—70万个。这些泳池面临庞大的维护升级需求,清洁方式却仍显滞后,而年均维护成本竟高达5000—6000美元。

于是,王生乐得出了“它非常刚需”的结论,这也是他决定做泳池清洁机器人的原因之一。另一个原因则是“泳池清洁机器人面对的用户群体非常适合做成高端品牌”。

为了研究泳池机器人怎么做,王生乐又花了9个月时间。他还扒了亚马逊上十几万条泳池清洁机器人的售后评价,希望找到用户没有被满足的需求和不满意的点。

“有趣的是,这些评价中只有3条提到,泳池机器人能清洁水面就更好了。”于是,他在这五万分之一的需求里看到了机会。

2022年,他租了一个带泳池的别墅,蹲在泳池旁边,试着给泳池换水,添加化学药品,打捞里面的垃圾。“我掉进泳池好几次。”正因如此,王生乐知道“水的阻力比空气大很多,水面清洁要付出的功率和难度比扫地大很多”。

深入场后,王生乐把自己想象成用户,花1999美金买了最贵的产品回来测试。“第一次测试时,我以为它坏了,操作了三次我都觉得它有问

题”。为了防止概率问题,王生乐又重金购入同样的2台做控制变量。最后,王生乐的结论是:“这个占据约50%市场份额的第一品牌的最顶级产品原来是这样的。”他笃定了泳池清洁机器人是一个大机会。

“疯狂”的定价策略

2022年7月,王生乐在苏州创办了星迈创新 Beatbot,名字的寓意是“用创新迈向星辰大海”。公司专注于全球泳池场景清洁机器人,是行业内首家发布“5合1”功能的智能泳池机器人的品牌。

为了做出能一出手就抓牢大机会的泳池清洁机器人,公司2年内搬了4个地方,建造的泳池数量从最初的两三个到现在的50个,其中25个用于测试,公司产品量产、出货前都要全检。

花了18个月的时间,今年2月,星迈创新上线了第一代产品,泳池清洁机器人 AquaSense 旗舰系列(包含 Beatbot AquaSense Pro 和 Beatbot AquaSense 两款产品)。

Beatbot AquaSense Pro 首次实现了池底、池壁、水线的全面清洁,同时覆盖水面清洁和水质澄清。此外,该产品还具备智能回航、

水面停泊等多项行业首创的颠覆性智能特性。售价方面,Pro 版定价超2000美金,比行业第一名高3倍,比行业均价高5倍。

作为新入场者,星迈创新如此“疯狂”的定价策略不免让人讶然。事实上,公司全团队都对这样的定价策略没信心,除了王生乐。他认为对于美国客户来说,客单价是品牌实力、态度的外显,“如果你(定价)都不自信,为什么要买你呢?”

王生乐并非用嘴皮子下定论,他多次前往美国,走访上百个家庭,去验证、完善产品的使用场景。亲身踏足,让他了解了不同地域的历史文化、政治体系和消费习惯等,有了押注“疯狂”定价策略的底气。

定价“疯狂”的 Beatbot AquaSense Pro 版仅一天时间内就获得上百个订单,赢得了高端消费者市场的“满堂彩”,广受好评。

而在过去半年时间里,AquaSense 旗舰系列共实现数亿元销售额,并占据亚马逊泳池清洁类目中1400美金及以上档位高端产品85%的市场份额。产品的成功也赢得了资本的看好,经过天使轮和A股融资后,成立仅两年的星迈创新估值已近20亿元。

王易新

【创客故事】

钱嵩： 逆风少年的华丽转身

9月16日18点30分,忙了一整天的宿迁伊佳力贸易有限公司总经理钱嵩刚踏进办公室,便被眼前的一幕惊呆了:办公桌上摆满了鲜花,茶几上摆着一只大号蛋糕……这时他才想起来今天是他37岁的生日。他在微信朋友圈幸福地晒出:“本想到办公室喝水歇会儿,却意外发现自己今天过生日,小伙伴们,谢谢你们记得我的生日,你们太可爱啦!”

成立于2020年的宿迁伊佳力贸易有限公司,是一家专注于家居生活用品领域的综合性贸易公司,致力于为客户提供高品质、多样化的家居生活解决方案。公司自成立以来,始终秉承“品质至上、服务为先”的经营理念,不断开拓创新,以满足消费者日益增长的需求。公司领头人是一位1987年出生的小伙子,却已经在互联网领域奋斗了10多年。在他看来,这些年来,有失败的泪水,有成功的喜悦,更有创业过程中的酸甜苦辣。

钱嵩的创业史,是一部“逆风少年”的奋斗史。他出生于泗洪县天岗湖乡,一个极其贫困的小村,被列为全省重点扶贫地区的“西南岗”。他小时候就开始放羊打猪草,稍大时候就帮衬父母在田间地头劳作。辛勤的劳作培养了他

后的3年里,钱嵩从事过很多工作,均以失败告终,但他仍然放不下创业的念头:“为别人打工,不如为自己打拼。”雷厉风行的他与3个朋友合伙干起了电商销售,期间业务越来越多,效益也越来越好。后来,由于公司发展方向问题产生较大分歧,3人分道扬镳。

“没有人生来就注定贫穷。”钱嵩把这句话当作人生格言。从熟悉的乡村到陌生的城市,从读书打工到数次创业,他的每一步都异常艰辛,每一步却都坚定不移。

2020年,身经百战的钱嵩独自创立了宿迁伊佳力贸易有限公司。创业初期,没有订单和客户,一切需要重新开始。他不急不躁,视质量为生命,以真诚打动每一个客户。慢慢地,他们开始涉及卫浴产品的批发与零售,提供各类家居用品,销售日用百货商品,满足消费者日常生活的各种需求。他们充分利用互联网平台,开展线上销售业务,拓宽销售渠道,提高市场覆盖率。同时,他们与多家优质供应商建立长期合作关系,确保产品质量的稳定性和可靠性。如今,他们已经拥有一支专业、高效的服务团队,为客户提供全方位的售前、售中、售后专业服务。

“创业就像是在黑暗中摸索前行,



钱嵩的坚持最终让他完成华丽逆袭。

坚韧的品质,帮助他如一颗种子般在恶劣的环境中破土而出,茁壮成长。

18岁的钱嵩来到苏州读大学,专业是电子商务。当时的苏州是一个名副其实的创业天堂,令他大开眼界。大学期间,他勤工俭学,先后到酒店、婚纱摄影等打工,为自己以后创业积累了一定经验。

繁华的苏州,机会数不胜数。但对于这个来自农村的小伙子而言,这里同样充满了挑战和风险。大学毕业

你永远不知道下一步会遇到什么。然而只要持之以恒,终将迎来曙光。我们将继续秉承‘品质至上,服务为先’的经营理念,不断优化产品结构,提升服务质量,加强品牌建设,致力于成为家居生活用品领域的领军企业。公司也将积极响应市场需求变化,开拓新的业务领域,为消费者创造更加美好的生活体验。”钱嵩说道。他自己的人生经历诠释了什么叫“山高人为峰,海阔心无界”。

丁彬彬 龙腾

【创业动态】

高层次人才项目竞相绽放 首届南京博士后创新创业大赛圆满收官

创建江苏首家博士后创新联合体,发放博站设站资助和引才资助,加大项目投融资支持……在首届南京博士后创新创业大赛颁奖对接活动现场,南京在现有人才政策的基础上加码一揽子服务,让青年科技人才和用人单位获得感满满。

博士后是我国青年科技人才的重要组成部分,在高层次创新型人才队伍建设、关键核心技术攻关和推动高质量发展中发挥着重要作用。去年,南京出台“人才强市25条”,实施宁聚博士后项目,聚焦博站建设、发展博士后引引、培育等关键环节加强政策支持,建设包含项目遴选推介、人才联合培育、天使投资洽谈、成果转化落地的一站式人才引擎平台,打造南京博士后创新创业新高地。

以赛为媒,遴选一批“高精尖缺”项目

聚焦构建南京“4266”产业体系,首届博士后创新创业大赛设立新一代信息技术、高端装备与智能制造、新能源新材料、生物医药与健康、生态环保与化工、现代农业与食品等6个赛道,以赛选才、以赛引才、以赛聚才,向海内外博士后广发“英雄帖”。

经过4个多月的激烈角逐,从

200多个项目中脱颖而出的4个项目获得金奖、8个项目获得银奖、14个项目获得铜奖,另有18个项目获得优胜奖,其中不少项目有望突破“卡脖子”技术、填补国内空白。

江苏环保产业技术研究院博士后张玲玲凭借工业园区异味监测预警溯源技术开发与应用项目赢得大赛金奖。项目针对异味扰民、企业责任推诿、监管低效等问题构建异味污染“监测、预警、溯源”一体化精准诊断系统。在此基础上,张玲玲团队在南京江北新区建立了全国首个大气问题监控预警诊断溯源平台。张玲玲说,在企业做研发就是市场需要什么研究什么,成果也会很快转化,科研人员很有成就感。

成立博联体,加速科研成果转化

对接会上,江苏首家博士后创新联合体正式成立。博联体采用“3+3”模式,第一个“3”是指由高校科研院所流动站、企事业单位工作站、投融资机构三方参与,在省市区支持下,首批成员共有紫金山实验室、南瑞集团、南京大学等92家单位;第二个“3”是指“共招、共育、共用”的人才培养新模式,打破博站传统的单兵作战模式,形成“产、学、研、用”一体推进的创新生态体系。



江苏首家博士后创新联合体正式成立。

一批获奖项目与投融资集团签约。凭借先进复合材料机器人高精度一体化智造解决方案项目获得赛事金奖的南京航空航天大学博士后王品章是参与签约的选手之一。王品章坦言,自己的创新创业项目属于智能制造领域,“卡脖子”项目,研发投入大,相关部门的投融资支持让团队对未来的创业之路充满信心。

给足政策,优秀博士后引进不设限

南京提出,到2025年要培养引进博士、博士后1.5万人。聚焦高层次人才引进和培养,“百站千博”2024南京高层次人才对接活动同时启动,147家优秀博站单位提供博士、博士后需求超1000个。活动以线上线下形式同步开展,线上发

布人才需求目录,线下将在南京和北京、武汉、哈尔滨等地开展专场招聘对接。

当天,在南京航空航天大学招聘现场,很多用人单位都明确表示,引进优秀博士后人才没有人数限制。南京擎天科技集团、江苏省产业技术研究院智能制造技术研究所现场招聘负责人也明确表示,博士后高薪难求,没有人数限制,欢迎广大优秀人才加盟。

除此之外,南京还持续加大博士后人才培养力度,从进站、培养、留用等各个环节给予政策保障,近5年累计发放各类博士后资助7700万元,在站博士后还可以享受职称绿色通道、落户安居、子女入学、重点人才计划等各类优惠政策。

王鑫

第十二届“创业江苏”科技创业大赛总决赛举行

日前,由省科技厅、省委人才办、省发展改革委等单位共同指导举办的第十二届“创业江苏”科技创业大赛暨第十三届中国创新创业大赛江苏赛区总决赛在南京成功举办。60个创业团队和企业经过激烈角逐,分获本届大赛一、二、三等奖。同时,根据省行业赛排名,江苏赛区推荐111个企业参加

第十三届中国创新创业大赛。

今年6月,第十二届“创业江苏”科技创业大赛正式启动,来自海内外的7365个创业团队与企业报名参赛,报名数位居全国前列。围绕新一代信息技术、高端装备制造、新材料等5大领域,经历13场地方赛、5场省行业赛及专项赛的激烈比拼,最终60个优秀创业项目

脱颖而出,站上了总决赛的荣耀舞台。

国内首个心腔内超声成像创新医疗器械、半导体量子点材料与光电芯片、1.1类宠物创新药物研发及产业化……主办方介绍,此次60个创业团队和企业共拥有授权专利1800项,其中发明专利1160项,项目团队核心成员平均年龄42岁,

最小年龄24岁,博士学位81人,硕士学位86人,海外留学背景72人。

大赛通过搭建高水平展示交流平台,汇聚了全国顶尖的创业人才与优质项目,进一步激发了创新创业活力,加速了科技成果向新质生产力转化。此外,还为获奖项目提供融资对接、政策扶持、项目落地、宣传推广等一系列赛后服务,助力参赛项目快速成长,推动江苏省乃至全国产业升级和经济转型。