

新企点

讲述企业家故事
弘扬企业家精神青岛市企业联合会
青岛市企业家协会 联办
青岛晚报

互动热线:18661788285

商道

责编王亚梅 美编李红芬 审读孙勇

立志把易来打造成中国照明领域最好的企业
姜兆宁：让照明设备最接近日光

扫码看新企点财经

姜兆宁说,人们长时间见不到阳光,心情也会抑郁,所以照明给人类带来快乐和幸福。而他,则要做“光明使者”,让照明设备最接近日光,适应人类需求。

青岛易来科技股份有限公司2012年创立于青岛,最初只有两名工程师,如今已经成长为智能照明领域的领先品牌,团队规模超过500人,年利润逼近亿元。据统计,作为小米的生态链之一,易来已在全球100多个国家与地区拥有700万忠实用户,出货量突破了3000万台。此外,因为注重产品设计,易来包揽了市面上知名的设计大奖。

其创始人、CEO姜兆宁曾经是光照领域的工程师,创立易来之后,曾立下目标:要做最接近日光的照明设备。



易来创始人姜兆宁。

创业之初曾经走过一段弯路

姜兆宁与其合伙人刘达平,都曾是朗讯科技的工程师。由于他们都是技术背景,在创业之初,曾一直想做B2B的生意,把技术和服务租赁给传统企业,公司帮助它们解决技术问题。但这个想法仅仅坚持了6个月左右,因为姜兆宁发现,销售B2B产品的商务成本非常高。在小城市,客户的付费意愿不强烈,整个烧钱的过程会非常长。在这个时候,融资能力就变得非常关键。

于是,他们开始转换思路:既然在青岛创业,那么,青岛有哪些优势?应该怎么利用青岛的环境?青岛有海尔、海信等大型的电子消费品和家电产业,硬件开发资源比较丰富。同时,团队也有做硬件的经验。于是,一个新的想法诞生了:如果能找到一个合适的硬件,将物联网能力“产品化”,变成硬件产品。通过销售硬件,就有可能让消费者付费了。于是,针对消费端的照明设备应运而生。

在刚创业的时候,易来做产品采用了差异化的思路,他们还做了一个易来的产品论坛,在里面发现了很多用户对于产品的需求,跟用户维持了良性互动的关系。与此同时,他们受到了小米的青睐,成为小米产品供应链之一。在跟小米的合作过程中,姜兆宁也受益良多:“比如说米家台灯,回到当时做这个产品的时候,当时中国的台灯市场绝大多数都是粗制滥造,应该说大部分都是没有任何的设计感,而我们通过跟小米这次合作,真正意识到了什么是用做艺术品的心态去做产品。”

用四年时间做出接近日光的照明设备

姜兆宁说,人们长时间见不到阳光,心情会抑郁。所以光照时间短的地区,尤其是纬度高,冬天光照时间短的地区,比如我国的东北地区,还有诸如俄罗斯等纬度高的国家,他们对日光光源的需求格外强烈。“我们的目标,就是通过科技的力量,最大限度地还原蓝天下最接近阳光的光源。”姜兆宁说道,我们还还原了90%的自然平行光源。

姜兆宁表示,他们的一些产品希望能让灯光看上去像晴空那样的蓝色,这就需要利用纳米技术,找到能把长波蓝光锁在里面的材料,这是材料学的突破。而更难的是,如何把这个材料做得足够轻薄,能够真正走进家庭。“为此,我们专门聘请了意大利的科学家跟我们一起研究、探索,用了4年的时间,最终把这个产品做了出来。”

用户的实际体验也是如此,记者观察此产品时发现,灯的光源看上去仿佛蓝天一样深邃,人眼看过去的不是一根根明显的灯柱,而是整个发光面都透出晴空般的亮光,光源非常均匀,照出来的影子也跟白天时的影子相似。而这样一款产品的价格易来的定价仅在3000—4000元,普通用户都能用上,而且用得起。

就像姜兆宁说的,当他确定要做照明行业时,国内的照明企业已经占据了全球80%的产能,有完善的供应链,但是行业高度分散,利润不高,产品创新乏力。而他和合伙人刘达平希望通过科技创新驱动照明行业的发展和创新。

注重用户的需求和体验不断改进

在华为有一个专门去研究人的团队,他们会去研究人们在手机屏幕上停留,究竟要做什么?当人们盯着屏幕的时候,是看时间还是在看文章?手触摸到屏幕的不同位置,是在滑动页面还是在打游戏?而研究得足够透彻,就能通过人工智能开发更适合人类使用的电子产品。

易来也是如此,他们不同于传统的照明公司,只关注如何做出一款能发亮、好看的灯具产品,他们要研究人们对照明产品的需求在哪里?痛点是什么?人们上厕所的时候,小夜灯到底如何感知人的存在?姜兆宁说,易来每年的研发费用达到营收的6%以上,这就是科技公司跟传统制造企业的区别。

姜兆宁讲了个很有意思的案例。“我们有一款小夜灯,用户反馈很好,颜值高,待机时间长,感知灵敏。但是有一

个问题,就是受限于小夜灯使用的是红外线传感器,感知能力有限,人们夜间上厕所时,要不断抖动,告诉传感器这里有人,这是一个很尴尬的用户痛点。因此,迭代产品中,易来为小夜灯增加了雷达探测功能,雷达的探测能力精准、范围更大,用户的痛点得以解决。”

但是新的问题又来了,那就是,雷达的功耗是非常大的,一般的小夜灯正常的待机时长可能有一年多,但是增加雷达功能后,其待机时长缩短明显。易来研发了雷达和算法调用的交互模式,做出了全球第一款双模的人体传感器,大大延长了小夜灯的待机时长。当然,科技带来的细节问题还有很多,譬如,他们开发的明装磁吸轨道灯改善了已经完成吊顶的烦恼,让已经装修完的用户,也可以享受智能的无主灯照明,而且灯具可以根据需求随时改变位置。

打造国内照明领域最好的企业

在5G、物联网、大数据、手机等诸多技术和产品的驱动下,智能家居迎来了发展的蓝海。但姜兆宁表示,易来今后仍然会只专注于智能照明这个垂直领域的深耕,少量的周边产品也只是其衍生产品。

姜兆宁没有把照明局限在灯上,因为这样上限很低,他把眼光定位在了光环境上,他说人们尤其是到了晚上,几乎有六七个小时在高频使用光源,这就是一个很大的成长性。同时,作为高频、刚需的流量入口,对于阿里、小米、华为这样的大公司来说,又是极具吸引力的一部分。因此,易来希望在照明这个单一领域做深做透。

既然不满足于生产一盏灯,易来未来希望为用户量身定做智能照明的解决方案,这也是易来未来走高端的一条通路。易来希望通过为用户提供智能照明解决方案,而走向更高端的定制领域。

“我们既要用灯这样亲民、高频消费的产品获取流量,同时也要让用户不仅仅是安一个灯那么简单,而更应该由专业人员与用户沟通,为他们量身定做,这样照明产业就能做成一个很大的产业。”姜兆宁说。

易来搭上小米生态链的快车完成了快速的业务扩张,但作为独立品牌,易来却一直注重自有品牌的建设和产品、技术的研发。据介绍,预计到今年年底,易来自营渠道的占比会达到55%以上,两条腿走路才能走得更稳。姜兆宁说,今后易来会陆续接入更多的合作平台。他的梦想是把易来打造成中国照明领域最好的企业,并且在国际市场上占据一席之地。

观海新闻/青岛晚报 记者 薛飞

■采访问答

我们喜欢倾听用户的声音

记者:创业之初,有哪些不顺利的时候?

姜兆宁:创业初期我们还没有加入小米生态链,初次接触硬件领域,在供应链、结构电子方面的经验不足,团队几个人鼓捣出来了当时业内还不多见的智能灯泡,众筹上线后,有用户抱怨灯会闪坏掉。我们马上进行修改,同时给第一批参与众筹项目的六七百人,免费赠送了一套新的产品,那个时候公司账上只有几十万元,创业之初融到的资金已经见底,哪怕是几个创业合伙人把家里房子都抵押了,依然捉襟见肘,我们毫不犹豫地做了这个决定,就是为了把用户体验做到极致。

记者:你们如何去把握消费者的诉求呢?

姜兆宁:我基本上每天都会去看消费者评价,在我们自己的APP上、论坛上、去小米商城上,看用户的评价,有时候我也会回复,只要用户反映的问题,我们都会及时修正。很多公司特别怕用户找来投诉,我们恰恰相反,特别欢迎用户找过来,我们喜欢倾听用户的声音,看问题出现在哪里,我们的APP几乎每个月都会进行一次常规升级,保证用户体验,这是在思维模式上与很多照明企业不同的地方。

观海新闻/青岛晚报 记者 薛飞