



颠覆玩出新高度 极米锻造新传奇

成都极米成立3年研发销售创奇迹

■ 本报记者 李友军

在成都高新区天府软件园极米科技办公室内,一群 80 后为主的年轻人正创造着一个个奇迹,而这些奇迹还是在竞争异常激烈的高科技行业中创造出来的。这个行业,哪怕业界巨头要想推出一款新产品被市场认同,要想寻求一个新突破被同行认可,也极其不易。

极米的奇迹

2013 年 11 月,极米科技正式成立。
2014 年 3 月,极米提出“无屏电视”产品理念。
2014 年 4 月,极米发布了首款无屏电视 Z3。
2014 年 5 月,极米商城正式上线,产品预售 3 天,订货量超过 2 万台,创同类产品首发历史销售纪录。
2014 年 7 月,极米入驻京东商城,在一个多月的时间内取得了京东投影类目销量第一的业绩。
2014 年 11 月 11 日,极米首次参加“双十一”,销量突破 2000 万,在全网销量、销售额均占第一。
2015 年 11 月 11 日,极米“双十一”全网销售额突破 7000 万,稳居行业第一名,较 2014 年翻了 3.5 倍。
2015 年 12 月,易观智库数据显示,2015 年极米无屏电视以高达 51.4% 的市场份额成为市场占有率第一的智能微投产品。在全球市场,极米出货量更从 2015 年 1 季度起就超过了传统国际巨头 LG,随后一路领先,稳居第一。
2015 年 12 月,极米无屏电视 Z4Air 获得韩国 Good Design Selection 大奖。
2016 年 3 月,极米发布品牌战略“从此屏幕只论米,想要几米就极米!”和三款具有划时代意义的新品:3D 全高清 1080p 无屏电视 H1、国内首款 4K*2K 背投超高清无屏电视 T1 和全球首款 8K*4K 背投超高清无屏电视 T2。H1 在京东发售当日即创下“10 分钟,1000 万”的销售纪录。
2016 年 6 月,在“618 狂欢购物节”上,极米无屏电视全网交易额再度蝉联冠军。
2016 年 7 月,极米入选极客公园和红杉、经纬、IDG、FreeS、贝塔斯曼、GGV、险峰长青、顺为等十余家主流 VC 一起评出的“最具价值创业公司 TOP50”。
2016 年 11 月 3 日,极米在北京发布基于“大屏影音实验室”的首个产品——便携式无屏电视 CC。CC 延续了极米无屏电视超 6 米宽大屏和支持 3D 功能的品牌基因,别出心裁的牛皮手提带让它不仅便于随手拎走,还是一件很时尚的配饰。
2016 年 11 月,全球消费类电子第一展 CES 在纽约正式揭晓 2017 年度创新奖项(CES 2017 Innovation Awards),极米无屏电视 Z4 极光和 H1 双双获奖。其中,Z4 极光获得 2017 年 CES 便携式播放器和配件产品类“最佳创新奖”,H1 获得 2017 年 CES 高性能家庭影音产品类“创新大奖”。



● 钟波

2016 年 11 月 11 日,极米无屏电视在包括天猫和京东在内的全网销售蝉联第一。极米天猫旗舰店还与苹果、联想、小米等一起跻身天猫 3C 数码 TOP10 排行榜,是唯一一家上榜的无屏电视/投影品牌。在京东平台,极米占据双 11 投影品牌榜第一位。单品方面,极米无屏电视 H1 不仅在天猫、京东双平台夺得同类单品销冠,还超过 Kindle、iPad、小米无人机等产品,获得天猫 3C 数码 TOP10 单品第三位。
2016 年 12 月 12 日,极米无屏电视夺得全网销售冠军。天猫后台数据显示,极米科技旗舰店交易指数遥遥领先,比第二名的两倍还多,同时也超过第二名和第三名的总和。
2017 年 1 月 5 日(美国太平洋时间),极米在 CES 2017 上展出激光电视产品原型——高性能 120 英寸 4K 激光电视。这是全球首台采用双色激光光源的 120 英寸 4K 家用激光电视,它将包括色彩、亮度、音响、投射比在内的激光电视关键配置提升到全

新的高度,预计今年第二季度在国内发售。

一群 80 后创业团队

是的,这一切堪称传奇的奇迹都是仅仅成立三年多,一群 80 后、90 后,一个总部在成都、办公楼看起来并不太高大上,样貌看起来也很普通的年轻人创造的。
他们是:钟波(创始人兼 CEO)、2003 年毕业于成都电子科技大学自动化专业,大学本科学历。肖适(联合创始人兼 COO)、2003 年毕业于成都电子科技大学电子信息工程专业,在华为有近 10 年的工作经验。杨蓉(联合创始人兼 CMO)、2006 年毕业于四川师范大学市场营销专业,在市场及公关领域拥有较丰富的资源和经验积累。廖杨(联合创始人兼 CFO)、2008 年毕业于东北财经大学市场营销专业,曾供职于毕马威会计师事务所,熟悉上市流程、香港资本市场上市规则。尹雷(联合创始人兼生产总监)、2008 年毕业于吉林大学电子信息工程专业,现任极米科技硬件负责人,负责采购及生产业务。

认真研读,你会发现,他们可能是曾经的工作伙伴,也可能是曾经的同学,他们有人懂财务、懂资本运作,有人懂营销。就是这样一个年轻的组合,创造了极米。

他们的目标:实现电视行业“颠覆式”创新

正是这样“死磕”技术,一群 80 后借“大众创业、万众创新”的新浪潮,在短短三年时间里,将极米无屏电视打造成行业标杆,迅速占据了国内 50% 以上的市场份额,并且超越国际巨头 LG,市场占有率跃居全球行业第一,成为又一个领跑世界的中国自主创新品牌。

他们研发出的无屏电视,将投影技术、智能化技术和固态光源技术融合在一起,用一个巴掌大的盒子,在任何可供投影的地方最大可以投射出超 6 米宽的屏幕,画面相当于 36 台 50 英寸电视拼接在一起,且在白天不拉窗帘的情况下也能显现清晰逼真的观影效果。

他们说:制造业需要有信仰

在极米,有把“极米锤”。钟波说,“从推出第一代产品开始,为了彰显‘不将就’的信念,团队立下一个规矩:对不甚满意的样机,一律当众砸毁。创业四年多来,我砸毁的样机至少有 30 台。这把砸毁不满意产品的铁锤,被命名为‘极米锤’。”

为了做出一台完美的无屏电视,钟波和他的团队三套模具、三种方案同时作业,平行试错。面对挑战,团队通宵达旦工作是常态,最极端的是 11 天熬了五个通宵,吃睡都在办公室。第一代产品准备上市的时候,钟波又亲手砸掉它,宣布从头重来,原因是“体积不够小”。

极米产品总监刘志明说,去年,团队研发出 Z4Air 无屏电视,原本已经做好模具,进入批量生产阶段,但测试过程中,钟波对机身厚度和部分光学指标不尽满意。这让团队面临两难选择:该产品的一些核心技术指标已领先同行业半年以上,是忽略缺陷,继续投入生产,还是推翻过去的设计,重新研发?

为了研发这一产品,整个团队已经耗时三个月,投入资金逾 300 万元。最终,钟波说服大家推倒重来。在公司大会上,钟波手持一把木柄圆头铁锤,照例将该款产品的样机砸毁。

在挑战一款全球最薄的高清微型投影仪时,机身厚度需要再减薄 1mm。为实现这一目标,散热设计被他们推翻了二三十次,风扇和散热器重新打样 15 次,并选用了业界最高等级航空级铝材。改进和优化后的这一款产品,上市销售时间推迟了三个月。

他们是一群年轻人,一群有知识、有文化、有追求、有梦想的年轻人。他们诠释了什么是后发高起点,他们践行着“大众创业、万众创新”!



顺丰速运正式敲钟上市

马云最佩服的人王卫身家将超千亿

他 25 岁就成了总裁,他的顺丰速运于 24 日正式在深圳证券交易所敲钟上市,并变更公司名称。上市后,他的身家将升至近 1111.02 亿元,超过此前的圆通实际控制人喻会蛟夫妇,重夺民营快递业首富称号。马云曾说:他最佩服的人是能管理七万基层员工的“顺丰”老板王卫。

身价将升至近 1111.02 亿元

顺丰速运被曝将于 2 月 23 日正式在深圳证券交易所敲钟上市,并变更公司名称。

在此之前,借壳方鼎泰新还发布了重大资产置换及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易之实施情况暨新增股份上市公告书,定增完成后,公司第一大股东变更为深圳明德控股发展有限公司(简称明德控股),持股比例为 64.58%,后 4 名分别为宁波顺达丰润投资管理合伙企业(有限合伙)、苏州工业园区元禾顺风股权投资企业(有限合伙)、深圳市招广投资有限公司和嘉强顺风(深圳)股权投资合伙企业(有限合伙)。

工商资料显示,王卫为明德控股法定代表人,持股比例为 99.90%,占据绝对控股地位,按照其持股数量以及过去 5 个交易日交易均价计算,王卫的身价升至近 1111.02 亿元,超过此前的圆通实际控制人喻会蛟夫妇,重夺民营快递业首富称号。

25 岁成为总裁

1971 年,王卫出生在上海。7 岁的时候,王卫随家人搬到香港居住。高中毕业之后,王卫没有继续升学。在王卫 22 岁的时候,他还是一个一文不名的穷小子,而 25 岁的王卫却成了总裁,这 3 年他经历了什么?

1993 年的广东深圳街头,一个年轻的小伙子骑着一辆摩托车穿行在小巷里,摩托车的后座上全是包裹。这个小伙子,就是王卫。

初时,王卫仅是受朋友所托,从香港将包裹免费运到深圳指定的人手中。久而久之,王卫看到了商机,既然市场需求这么大,能否成立一家小公司专门做运送业务呢?

随后,王卫将想法向父亲诉说,父亲的支持使他得到了创业最初的 10 万港币。最终,王卫与 5 个朋友合作,成立了专送快件的小公司。

刚刚起家的王卫,事实上也正是依靠低价策略,从竞争对手中抢得了一片小小的天空,迅速壮大。1993 年 3 月 26 日,一家名为顺丰的公司广东顺德正式注册成立。一段时间之后,在顺德到香港的陆路通道上,70% 的快递件由顺丰承运。

曾经拒绝上市

王卫的唯一一次融资在 2013 年,顺丰开始向重资产转型。王卫接受元禾控股、招商局集团和中信资本出资 80 亿元,用来继续巩固并拓展顺丰核心资源,如信息系统、中转环节(场地、设备、车辆和运力)、航空枢纽、电商、物流仓储设施等。

王卫之所以选择上述三大投资商,是因为他一度强调说:“他们不逼着我上市。”按照顺丰副总裁王立顺的解释,是基于双方对业务的理解、未来发展的理念和战略方面的共识,以及是否有助于顺丰充分发挥在服务、管理、渠道、研发等综合布局的优势。

然而整个快递行业却已经把火烧到了资本市场,为抢占资本市场的先机,诸多快递公司采用借壳、赴美上市的方式登陆资本市场。与静待国内 A 股 IPO 来说,显然前两种方式耗时更少。

2015 年 12 月 1 日,申通快递 100% 股权拟作价 169 亿元借壳艾迪西上市,估值溢价达到 7.5 倍,成为国内民营快递第一股;2016 年 1 月 16 日,此前欲独立 IPO 的圆通爱附不住,借壳大杨创世登陆 A 股;后又传出,中通快递计划在美进行 IPO,融资金额为 10 亿-20 亿美元,估值 500 亿元。

“上市的好处无非是圈钱,获得发展企业所需的资金,顺丰也缺钱,但是顺丰不能为了钱而上市。上市后,企业就变成一个赚钱的机器,每天股价的变动都牵动着企业的神经,对企业管理层的管理是不利的。”这是 2011 年,王卫罕见接受采访时说出的不多的几句话。然而王卫也开始明白,今天的顺丰和竞争对手的战争已经上升到资本层面。

(来源:IT 之家)

徐庄煤矿启动“百名岗位能手”培养活动

■ 魏明东 甘秀启

“乳化液泵的加油阀应当经常性进行清理,井下潮气大、脏污多,极易堵塞,造成运行不动作……”日前,在中煤大屯公司徐庄煤矿综机管理设备库里,10 多名来自采掘一线维修工,紧紧围在采煤一队技术大咖陶开建周围,听他现场讲解乳化液泵维修的技术要点。
为提高维护工处理设备难题及故障的能力,着力解决关键岗位技术人才青黄不接实际,日前,中煤大屯公司徐庄煤矿推出人才培养新机制,启动了“百名岗位能手”培养活动。培养范围重点是采煤、掘进、机电、运输、皮带等专业岗位工作的机电设备维护人员,并具有初中或中技及以上文化程度度的青年骨干。力争用 1 年左右时间,尽快培养出 100 名技术骨干、专业大拿、业务能手。
为确保活动取得成效,矿专门出台文件和考核细则,成立了矿长、党委书记和矿副职为领导的活动小组,以及各职能部门负责人组成的专业培养考核组。并明确各专业副总



● 机二车间技术大咖孙厚新给新学员讲解防爆开关故障排查要领。

对本系统内岗位能手的培养全面负责,并制定月度培训计划及实施目标;人力资源科负责组织基层单位紧缺专业岗位的申报、人员确定工作,负责培训时间的协调;培训中心负责理论资料的收集和督促培训项目的实施;

经营管理科负责各专业培养考核组月度实施情况的通报与考核等。

培养坚持理论与实践相结合的办法,重点突出设备的维护、保养和设备故障的判断、分析和处理能力的培训。针对生产现场出现

宁波莫拉克举行新版标准 IATF16949:2016 培训班

■ 袁孝冲

宁波高新区莫拉克企业管理咨询公司为帮助自己的客户企业及时了解和掌握 IATF16949:2016 新标准的管理思想及核心变化,让他们提前着手做好转版准备工作,确保体系证书的持续不失效,于 2 月 18-19 日,在

宁波举办了新版标准 TF16949:2016 培训班,全市 45 家相关汽车配件件企业,近 100 人企业高管参加了培训。

此次培训由宁波高新区莫拉克企业管理咨询公司总经理、QMS 注册审核员范光伟老师主讲。范老师通过标准讲解和生动的案例分析,由浅入深地讲述了 IATF16949:2016 领

布背景、新版标准的改版内容和核心变化要求及体系审核基础知识,增强了学员对新标准的理解和运用能力,为企业顺利转版夯实基石。

据悉,2016 年 8 月 9 日,汽车行业质量管理体系技术规范(ISO/TS16949)认证的最高管理机构 IATF(国际汽车工业特别工作组)发布

了国际标准化组织(ISO)与 IAF 的联合公告,全新的汽车行业质量管理体系 IATF 16949:2016 将超越和取代 ISO/TS 16949:2009,2016 年 10 月 1 日正式发布。所有 ISO/TS16949:2009 版的证书将在 2018 年 9 月 14 日失效,从 2017 年 10 月 1 日起不再进行 ISO/TS 16949:2009 版任务类型的审核(二阶段,监督、复评)。