



一款从专利到技术,从研发到生产,均为中国原创的科技产品,在今年的CES展会上,得到美国消费电子协会总裁的盛赞,称它“是真正原创真正领先的高科技路由器”——

# 创新,就是要找到用户的“痛点”

本报记者 王轶辰



2014年11月5日,一款史上最便捷路由器 kisslink 悄然登陆京东众筹平台,在不到24小时内,就获得近5000人支持,筹资金额超过百万,再次刷新国内产品众筹纪录,创下了在24小时之内支持人数最高纪录,2个月内公司估值就攀升至数亿元人民币。

随着 kisslink 的快速蹿红,创始人张兆龙的睡眠时间越来越少。早上5点起床,和美国的同事沟通工作进展;9点钟从石景山穿越大半个北京城到建外



## 化繁为简的产品

kisslink 路由器核心理念就是简单,只要插上网线和电源线就可以上网,让人们更多地关注上网的体验,更方便地使用

当张兆龙2004年从中国科技大学毕业的时候,他选择了如日中天的IT行业,“坦白讲选择这个行业就是因为收入高。”张兆龙毫不讳讳地说。

带着这个动力,张兆龙之后又加盟了Aruba路由器公司,之后他当上了产品经理,收入一路走高。按照这个情节发展下去,我们的故事到此也可以做个美好的结尾了。但是这个干了十年路由器的“技术宅”,偏偏不满足于现状,他决心创业,给出的理由是要改善家庭成员的生活。

在Aruba期间,张兆龙曾负责其在中国的第一款路由器产品MIC1100。第一年,这款路由器占据了整个中国企业级无线路由器市场80%的份额;第二年,这个数据急剧下降。成功来得很快,去得也很快。“原因在于这款产品主要卖给企业和运营商,销售业绩完全取决于客户关系的维护,和产品本身关系不大。因此,我自己创业时选择做一个面向消费端的家用路由器。只要征服了普通消费者,就可以‘站着把钱挣了’。”MIC1100的成败转换之快对张兆龙的触动很大。

即使是这样,市场上的家用路由器也面临着激烈的竞争。除了TP-LINK



## 2 三分种的打动

张兆龙只用了3分钟的讲述,就打动了完全不懂路由器技术的投资人,最终成功推出“能让密码永远成为历史的安全路由器”

“我们的产品要像孩子一样,能够给所有人送去关爱。”带着这个理念,张兆龙在2014年3月注册了自己的公司,并取名为北京因宝科技有限公司,那一天他踌躇满志。

拿到营业执照的张兆龙在短暂的兴奋之后,很快陷入了沉思,因为他发现他还缺少一把成功路上的关键钥匙——钱。带着对钱的无比渴望,张兆龙开始寻找“金主”。当时正值《中国合伙人》炒得沸沸扬扬,他发现徐小平是一个既有钱又有爱心的天使投资人,他想找徐老师碰碰运气。

连他自己都没想到的事情发生了,他这个“孤胆英雄”只用了3分钟就打动了徐小平。他向徐小平介绍道:“我打算做一款不需要密码的路由器,而密码的本质就是,可以让想上网的人上网,让不想上网的人不能上网,这将是一款划时代的产品。”这让完全不懂技术的徐小平“秒懂”了路由。

于是,徐小平摸着张兆龙的肩膀就把合同给签了,并给他的产品取了后来的中文名字“吻路由”。

徐小平的钱当晚就到账了,而且近千万的数字大大超乎了张兆龙的预期。“签完合同后第一反应是:天使融资进行得好顺利。可钱真正到账后,身上却突

1月28日,国务院常务会议确定支持发展“众创空间”的政策措施,为创新创业搭建新平台。大众创业、万众创新蕴藏着无穷创意和无限财富,它将成为推动中国经济增长的全新引擎。因此,我们特开辟《创客工场》栏目,聚焦各类创新人才和创新团队,解读全新商业模式,为全社会的创新、创业营造良好的环境。

SOHO的公司“督战”,期间要接待好几拨客户和粉丝;晚上10点,办公室里仍然灯火通明。

一个星期前,张兆龙的公司刚从石景山的一处民宅搬进山顶光环的建外SOHO,实现了小小的华丽转身。张兆龙的办公区设在进门前台的位置,他穿着朴素,不说话的时候看起来行事低调,还有些腼腆,可说起话来却语速极快,似乎从体内一下子迸发出巨大的能量。

这个行业巨头,还有360、小米等后起之秀,要想脱颖而出谈何容易,但是有着十年路由器从业经历的张兆龙还是敏锐地发现了市场空隙。“如果打开百度,输入‘怎么’两个字,百度智能排序系统一定会自动联想出‘怎么设置无线路由器’。一个看似不大的问题,却成了困扰所有地球人的问题。这就是我们的机会,我们的路由器就是要解决这个问题。”张兆龙想到这点就难掩激动。

经过多年技术积累,张兆龙在2013年为自己未来的路由器申请了拥有全球专利的Kiss认证技术。基于这个技术打造的 kisslink 路由器,只要插上网线和电源线就可以上网。不需要输入密码,只需把手机或其他移动设备靠近这个路由器5厘米之内,置于认证面板之上,路由器就会提取用户信息进行匹配,匹配成功就可以上网。这个产品,不仅让上网更加“傻瓜”,也从硬件层面阻断了蹭网、黑客等问题。因为没有密码,也就无码可破。

“我觉得现在市面上绝大多数的智能路由器都是假智能,只有 kisslink 解决了人们的痛点,让人们不需要思考和记忆,用最少的精力去关注路由器,更多地关注上网的体验,更方便地使用,更快乐地生活。”张兆龙认为 kisslink 是全球第一款真正智能的路由器。“现在大多数产品是做复杂了,比如随身wifi要支持电源,家里镜子要支持屏幕,而我们的核心理念就是简单,让家里面没有享受到科技的人公平地享受科技。”

然充满了一种前所未有的责任感——一定要把产品做到极致。”

虽然手中有钱,可张兆龙并不敢放松一丝一毫。作为一个硬件创业者,要把图纸上的产品变现并不容易,毕竟有太多的创业公司倒在了供应链上。张兆龙预期的产品必须具备和苹果一样的品质,可是有这个实力的大工厂看不上他这个小公司,愿意合作的小厂又无法提供高质量的产品。

关键时刻,张兆龙用他的情怀和“江湖气”打动了一家深圳模具厂的老板。其实他俩都明白,这是一次风险很高的合作,对于工厂来说制模成本不菲,对于张兆龙来说很可能影响到创业的成败。为了保证品质,工厂老板“挖”来了整条富士康生产线。带着破釜沉舟的决心,一款足以和苹果产品媲美的路由器,终于在2014年8月成功下线。

2014年10月底, kisslink 全球发布会在中关村创业大街黑马会举行,会场水泄不通。高洪德作为京东众筹的高管因为晚到没有座位,站着听完了发布会。

发布会上,真格基金联合创始人王强谈到张兆龙和他的产品时也激动万分,他说:“张兆龙的激情让我们投资人只记住了两个东西:路由器的过去和路由器的未来。这是他作为一个搞路由器的哲学家最高的境界。”

那一天,张兆龙计划用 kisslink 来完成一次颠覆,颠覆的不仅是路由器过去也是未来。对于 kisslink,他给出了这样简短的论述:“kisslink 是一款能让密码永远成为历史的安全路由器。”



今年1月,美国CES消费电子展上,美国消费电子协会总裁兼CEO加里·夏皮罗(中)与 kisslink 工作人员合影,并邀请 kisslink 参加6月在上海举办的CES国际展览。(资料照片)



## 3 超出预期的每一步

“你正在寻找的也正在寻找你”,这是张兆龙创业一年来的素描。对于创业,他总结出最重要的两个字就是:真诚

“营销的本质首先是做一款好的产品,然后让别人知道,前者我们已经做到了,后者我是真没有经验。”虽然张兆龙在营销方面是个门外汉,但他认为传统营销那种到处打广告,给渠道商高额利润的方式,是对资源的极大浪费。在他眼里,好的产品才是核心竞争力。

京东众筹平台给张兆龙这样的创业者提供了一个高性价比的推广平台。2014年11月5日, kisslink 在京东开启预售,很快刷新了国内产品众筹纪录,创下了在24小时之内支持人数最高纪录。

考虑到国内的知识产权保护较差,容易被“山寨”,而发达国家对模仿的容忍度较低,张兆龙几乎同时在美国众筹平台kickstarter发起预售。很快, kisslink 再次创造了所有中国项目在海外支持人数最多的纪录,与此同时,wifi之父Matthew Gast也在其社交网络中力推 kisslink。之后, kisslink 还在备受瞩目的CES(国际消费类电子展览

会)上高调亮相,并被MSN英文站列为2015年最佳发明之一,成为首个上榜中国发明。

短短50天, kisslink 就凭借优美的工业设计,极简的操作以及亲民的价格卖出了近5万台。不论是“外貌党”,还是“技术帝”在 kisslink 身上都能找到归属。通过两次众筹, kisslink 积累了第一批真正热衷于产品的粉丝级用户。

目前, kisslink 的Q群、论坛上已经聚集了数千名粉丝,这些粉丝出于对产品的热情,通过社交网络等多种渠道自发传播产品测试视频和评价。他们的体验反馈不断帮助 kisslink 迅速地试错、升级,把产品变得更完善。

一路走来,张兆龙觉得创业的感觉很轻松,因为都是自己能力的自由发挥,没有了之前在大公司的拘束;因为资金链没断过,人才储备也很充分,并且每一步都超出预期。

“你正在寻找的也正在寻找你——kisslink。”这是张兆龙最满意的一句文案,也是他创业一年来的素描。对于创业,他总结出最重要的两个字就是:真诚。“对自己的内心真诚,对投资人和合作伙伴真诚,对团队和粉丝真诚,你就能遇上那个对的人。”

## 真格基金:

# 在每个环节找到最强的人

本报记者 王轶辰



做一个产品和做一个公司还是有很大区别的。创业企业最关键的是缺人,一个公司的运作有很多环节,包括供应链、市场、销售、技术、服务等,这需要一个优秀的团队共同治理

作为 kisslink 的主要投资方,真格基金的投资总监郑朝予在接手 kisslink 项目之初,就被张兆龙的创业激情和技术背景所打动,在他看来张兆龙天生就是一个创业者。

“路由器市场正在发生重大变化,以前人们上网主要基于有线网络,如今人们已经进入移动互联时代,人们需要wifi就跟需要氧气一样,但真正出问题的时候,才会意识到氧气不足。”郑朝予介绍说,随着消费者手上移动终端的增多,人们愈加渴求稳定、安全、快捷的无线网络环境,但目前市场上的路由器创新不足。

在郑朝予看来,技术型产品想要更好地融入日常生活,必须要做到“精于心,简于形”,真正把人解放出来。而目前的情况是,消费者把无线路由器买回家却不知道如何设置,如何实现加密。kisslink 就是为彻底解决人们上网的痛点而出现的,可以说,张兆龙准确

把握了市场需求和介入时机。

更重要的是张兆龙有能力做出这样的产品。郑朝予分析认为,张兆龙曾经在Aruba等世界顶级路由器公司担任过工程师,十余年专注路由器研发的经历就是他创业的底气,他有着对路由器独特的理解。

此外,郑朝予承认从一开始就被张兆龙身上那种创业的激情所吸引。“你有激情,就会想尽一切办法,你有激情,别人就会被打动,就会愿意帮助你,创始人就是点燃火柴的那个人。”郑朝予坦言,自己看项目就是三点:第一是产品,第二是需求,第三就是人。

对于 kisslink 的未来,郑朝予也表达了一定的担忧。“张兆龙一直以来都只是一个技术专家,并不涉及经营的每个环节,在创业过程中难免会遇到一些问题。所以,如何组建一个真正好的团队,在每个环节找到最强的人才,共同去完成这个使命是他必须考虑的重点。”

微软创投加速器初创企业集

中展示创新成果——

## 他们赶上了中国创业“最佳时机”

本报记者 陈 颀

“很多人叫我李博士,但是我还有一个名字——农民工大哥,这个名字让我感觉到更骄傲,因为我和他们同吃同住在一起,更深刻了解他们的痛点。”“海归”李冠志从春运的农民工回城看到市场机会,立志通过新技术改变农民工的生活和工作方式,创办了“速来招工网”。1月26日,李冠志在微软创投加速器初创企业展示日获得“金牌卧底”奖。

这个英国牛津大学的硕士、加拿大哥伦比亚大学信息技术博士为了深入了解用户的“痛点”,“卧底”富士康,和他的目标用户生活工作在一起,找到了解决他们需求的方法,在两年的时间里,速来网已经成为中国3万务工人员找到靠谱工作的首选平台。

像李冠志这样的“海归”只是微软创投加速器入选创业团队成员之一。据微软创投加速器中国执行官高欣欣女士介绍,自2012年7月在中国启动,微软创投加速器致力于提供“最专业的创业服务”,根据每家入选团队的需求,量身订造并免费提供“找钱,找人,找市场,找用户”的全方位服务。

只用了两年半的时间,微软创投加速器已经和100家投资机构结成合作关系,为初创企业寻找最适合他们的投资机构并对融资提供帮助。微软创投加速器还和众多行业领军企业结成战略合作,以帮助初创企业对接战略合作用户。在已经毕业的85家企业中,90%以上的企业已获得新一轮融资,总估值超过100亿人民币,六家被收购,一家大数据公司登陆深市新三板,孵化的产品覆盖已超过3亿用户和数万家企业级客户。

入选微软创投加速器初创企业第五期团队的美味书签(北京)信息技术有限公司创办人江宏是耶鲁大学博士,曾在谷歌总部工作,2010年回国创业,成立自己的公司。据他介绍,他的团队所开发的LeanCloud产品是移动应用的一站式后端云服务,可以把所有资源放在开发移动应用上面。根据用户反馈,使用LeanCloud做开发,帮助他们把开发的投入和人力成本缩减了大约三分之一到一半。

江宏自豪地说:“最有价值的是,LeanCloud帮助一些团队把开发的周期缩短了三分之二,在中国移动互联网激烈竞争的环境里,这是巨大的优势。在我们发布短短一年时间里,已经有两万移动用户在使用LeanCloud做开发,这些应用每天向LeanCloud发送四亿次API请求。”

在此次微软创投加速器初创企业展示日上,入选初创企业的孵化团队展示的创新产品及发展成果精彩纷呈。

悦享趋势公司创办人张振华是美国伊利诺伊大学电子工程系博士,专注生物传感和可穿戴技术,开发出创造多生命体征连续自动测量的“量量”生活体检腕表;奇点机智创办人是来自纽约州立大学计算机博士郭霄云,他的目标是将搜索从互联网延伸到移动应用内部,让百万应用可随搜随用;Tenxor科技企业的创办人郭健是密歇根大学统计学博士,他带来的成果是建立了全球首款眼健康自助监测设备与远程咨询服务的眼健康大数据团队。

这些从海外回国创业的博士们分享他们创业的体会是:好奇是一切创新的原始动力。第一是对技术的好奇心,第二是对永远不断在变化的客户需求保持好奇心。

现在是中国创业最好的时代。微软亚太研发团队主席洪小文表示,今天的中国投资环境更加优化,大量的人才不断涌入,向创新、创业的大道阔步迈进。

## 低碳钻井“油改电”降耗10%



实现“油改电”低碳页岩气钻井模式的焦页57号钻井平台电气系统控制室内,一名中石化江汉油田钻井队的技术员在操作配电设备,为钻井提供清洁的电能。中石化江汉油田涪陵页岩气公司通过积极推广电能替代柴油这种“油改电”低碳页岩气钻井模式,2014年涪陵页岩气开发的钻井平台减少柴油消耗约12000吨,降低了10%以上的能耗。

新华社记者 刘 滢摄