安尔发：掘金社区市场

经济日报·中国经济网记者 周明阳

经济日报 中经创业榜

“为居民提供更安心、更便捷的智慧生活服务。”是邓新文创业最大的愿景。一说起正在做的事，他总是激情澎湃、滔滔不绝。

邓新文创办的广东安尔发智能科技股份有限公司，是一家专注于物联网系统研发、平台运营、O2O服务为一体的高科技互联网企业。从卖硬件到卖服务，从硬件供货商到完成商业模式闭环，他闯出了一条不断摸索、不断调整的创业之路。

10月22日，安心店创始人邓新文（左四）和嘉宾共同举行安心店启动仪式。 （资料图片）

技术起家

邓新文曾是企业的核心技术人才，也正是凭借技术优势，他开始在创业路上不断突破自己

今年43岁的邓新文出生于江西省抚州市的一个小村庄，因为家境贫寒，初中毕业后他选择了有补助且能分配工作的中专，学习无线电专业，这成为了他日后成立安尔发的最直接契机之一。

中专毕业后，19岁的他被分配到国企工作，对工作充满热情，仅半年后就当上了车间主任。工作之余，他还坚持自学了大专课程。1996年，邓新文毅然放弃了铁饭碗，决定去广东闯一闯。4年里，他凭借着过去的业务经验和专业的技术功底，从技术员做到了技术总监，成为企业的核心技术人才。他渐渐动了创业的心思，但只有专利和技术，没有资金，如何启动创业项目？

就在邓新文苦恼时，他当时的总经理伸出援手，投资成为公司合伙人。2004年，邓新文用120万元的初创资金在深圳成立了公司，主营业务是为TCL、创维等大公司提供系统解决方案。深圳有着高效的生产制造能力和丰富的产业环境资源，被称为硬件“好莱坞”，植根于这片沃土，邓新文的公司发展极快，只用了短短两年，公司的产值就突破了1亿元，毛利润达到800万元。邓新文也赚到了人生的第一桶金。

邓新文爱学习，偶然看到的一句话深深触动了他——“要做一个好的企业，必须要有伟大的愿景和崇高的使命”。

图① 安尔发研发的智能家居硬件产品。
图② 东莞一个社区门口，安尔发的宣传标识。
图③ 安尔发的专利多达数十项。 本版照片均由本报记者 周明阳摄

他开始跳出眼前的日常事务，思索企业未来的发展。

邓新文与合伙人出现了意见分歧。合伙人认为，做出得到市场认可的产品、保持盈利能力就可以了，但邓新文坚持认为，做企业不能只关注眼下的利益，而要创办一家伟大的企业，打造一家“百年老店”。2008年，他与合作伙伴顺利分家，进行二次创业。“我们留下了技术和团队，合伙人拿走了资金，一切从头开始。”邓新文说。

今天的社会更需要安全，邓新文经过深思得出这个判断，结合自己多年来深耕的智能家居相关领域，创业方向逐渐清晰。又一次面临资金难题的邓新文开始广泛寻找投资者。他还卖掉了自己在深圳的两套房子，抵押了在虎门的房子，把钱全部投入企业中，在深圳创立了安尔发，从事智能家居硬件产品的研发生产。为何取名“安尔发”？邓新文介绍，安，指的是安心；尔，即你；发，即发展，“第一层意思是让客户安心，企业才会得到发展。第二层意思是，企业一定要解决社会痛点”。

技术出身的邓新文将技术攻关放在了第一位。企业创办的前几年，邓新文带领安尔发的研发人员专注技术攻关，在智能家居领域实现了技术领先，安尔发工厂的专利加上附属公司的专利总共有100多项。2012年，安尔发获评为国家级高新技术企业。2015年，安尔发获评国家智慧家居产业技术创新战略联盟理事长单位。

步入创业2.0时代

只卖产品不是出路。从专注技术到制定战略，邓新文完成了从高管到创业者的身份转变

以门禁为代表的智能家居硬件产品是安尔发的主要研发成果。在公司的产品陈列室里，记者看到了各式智能家居硬件产品：智能门禁是主打，在手机上安装一个软件，一键进出楼宇门户，还可以看到楼下的情况；多种多样的智能锁安全防盗，科技感十足；还有触屏开关、模样像对讲机的小型手持开关，以及防止煤气泄漏自动断开的智能安全阀……

形形色色的产品让人不禁想到，光靠卖产品，似乎已经足够支撑起一个企业。事实上，大部分硬件起家的企业都是这么做的，安尔发也不例外。公司最初的商业模式就是把研发出的智能家居产品卖给房地产企业，销售情况非常好。但是邓新文敏锐地意识到了危机。

“只卖产品不是出路。卖产品是一次性的消费，卖完就结束了，不具有持续性，而且现在产品越来越不好卖。”邓新文说，公司的产品科技含量很高，但是现在新建的楼盘成本越来越高，很多房地产商不愿意额外增加成本，老房子还要重新布线安装也很麻烦，智能家居硬件面临着“叫好不叫座”的尴尬局面。

此外，从创新的角度而言，只卖产品也很受局限。硬件的智能化水平在很大程度上取决于有没有互联网化、大数据和云技术应用的整合，如果只是纯粹的硬件制造，就是处于产业链的底端，在竞争中很容易被淘汰。

怎么办？邓新文决定广泛学习以寻找答案。他听人传授企业转型的“实战经验”和“野路子”，觉得不解渴，便又报名了国内一流高校的商学院，系统学习企业管理知识。与老师和同学们探讨，聆听方方面面的经验和意见，他终于找到了破解之道。

“在‘互联网+’的时代，我们不能满足于只做供货商，而是要构建商业模式的闭环，把上下游的业务链条都掌握在自己手里。”从专注硬件到软硬件齐发力，邓新文找到了方向。

可是，公司的产品覆盖了智能家居的方方面面，以哪个为突破口呢？智能生活从家里开始，还是从社区门户开始？经过市场调研，他决定从门户开始，“从家里开始是得到了一家人，从门户开始是得到了一群人”。邓新文改变了逻辑，将“卖”变成“送”，给住宅小区免费安装楼宇智能门禁，社区居民免费试用门户软件“安心点”APP，在短时间内获取了大量的活跃用户。

社区在某种程度上是个资源型的领域，如何从无到有去拓展用户呢？邓新文说，公司早期试验过用地推的方式，一个小区一个小区地跑，但收效甚微。经过思考，邓新文又一次采取合作的方式，启动了安心点智慧社区平台项目中国城市合伙人招募计划，开始大范围寻找有物业资源或房地产资源的战略合作伙伴，目前已经有70余个城市以联营公司的模式成为安尔发的合作伙伴。城市合伙人模式避免了公司过于庞大，使得安尔发用100多人的规模支撑起了市值20多亿元的公司。

从专注技术到制定战略，从亲力亲为到掌舵定向，邓新文完成了从高管到创业者的身份转变，更重要的是完成了思路的转换。前进路上，他不放过每一个学习的机会，创业思路日渐明朗，视野也越来越宽。“一路走来，技术和研发是公司的核心，但纯技术者想成功比较难，如果能改变自己，学会如何应对市场，便会有不一样的发展空间，也会取得更好的成果。”邓新文这样总结自己创业过程中摸索出的经验。

完成商业闭环

通过“物联网+互联网”的模式，以智能硬件抢占社区入口，将入口与平台服务结合，安尔发在社区围起一个“青纱帐”

经过快速的“跑马圈地”，安心点APP的用户数在短期内突破了60万。通过楼宇门禁作为入口，获取大批活跃用户之后，邓新文瞄准了用户背后庞大的市场空间。

10月22日，安尔发在深圳召开了首届智慧社区+物联网服务应用场景论坛暨安心店品牌发布会。作为社区新零售领域的新探索，安心店宣布正式上线。借助已有的安心点APP，为用户搭建社区服务平台。

所谓的“安心店”是什么呢？邓新文说，现在的消费者在价格敏感的基础上，更需要安全、品质好的商品。安心店提供的是以“人”为本的社区服务，核心竞争力在于它整合了小区周边线下实体及线上最优质的商业资源，根据小区业主需求精准推送第三方服务。产品可溯源、无理由退换货，让消费者“省心、安心、放心”。

精准推送是安心店的一大特色，根据后台的大数据进行用户分析，在安心点上呈现出“千人千面”，针对不同的社区、不同的居民，推送的内容都不一样，满足居民多样化的需求。

线上线下紧密结合，是安心店的另一个特色。安心店在每个服务小区设立一个“安心店长”，也被称为“安心管家”。这个管家会根据安心点提供的一系列数据分析，逐一搭建社区社交场景，比如联合物业一起做小区跳蚤市场，开展公益母婴培训，组织周末一元理发服务等。凡是小区居民需要的，都可以成为社区场景的一部分。

按照邓新文的设想，安心店未来将开拓更多功能，比如以速度取胜的5分钟快送，居民家里需要通下水道、维修电器，也可以一键下单。

安心店如何盈利？邓新文说，初期安心店的重点在于完善客户服务，随着逐渐正规化并为更多人接受，APP将纳入更多的功能，比如像“滴滴打车”模式的派单，用户发出需求，周边商家开始抢单，如果抢单成功，买家与卖家可以进行面对面的视频通话，这时会向商家收取一元钱的服务费。

有多少安心点的用户转化为安心店的顾客？邓新文很乐观：“用户每天至少打开我们的APP一次，就相当于每天路过我们的店门口一次，总会有人进来看看的。”

通过“物联网+互联网”的模式，以智能硬件抢占社区入口，将入口与平台服务结合，有效解决互联网平台客户黏性低、传统门店获客难等问题。这是邓新文和他的安尔发所秉持的商业模式。按照邓新文的说法，安尔发在社区围成了一个“青纱帐”。“在广阔的平原上也许无法与淘宝、京东等电商竞争，但是在我们搭建起的‘青纱帐’里，安尔发是绝对的王者。”邓新文说。

抢滩新零售

安心店以“人”的社区邻里关系为承托，建立起社区服务站和消费信用担保，联结第三方服务商与用户需求，实行精准化匹配

近年来，新的零售业态不断兴起，社区零售成为重要的零售场景，社区O2O、社区便利店快速发展，但社区服务依然有较大的拓展空间，如果与物业等结合起来能显著提高服务的质量和品质。这正是邓新文布局社区零售行业的初衷。

在邓新文看来，传统的夫妻店、小卖部等是第一代店，天猫、京东等电商店铺是第二代店，便利店和O2O接近第三代店的业态。“零售业态的改革过去一直在线下和线上之间擦出火花，出现了线上线下结合的O2O模式，但新零售将推动线上线下走向一体化，逐渐造就了‘第三代店’的业态。”

邓新文说，安心店将自身定位为智慧生活第三代店，有别于传统的门店、网店，安心店以“人”的社区邻里关系为承托，建立起社区服务站和消费信用担保。在服务目的上，安心店联结的是第三方服务商与用户需求，实行精准化匹配和推送，既是实体店走向社区的网络节点，也是网络商业走向社区的实体节点。

目前，安心点APP为安心店提供了来自全国超过60个城市、至少60万的优质用户。通过对这些用户基础出行行为的数据分析，再辅以线上线下调研，安心店可以完成从智慧社区硬件到物业管理、从安全服务到便民服务的统一，建立起智慧社区与居民的纽带关系。“我们已经制定了一个‘百城千区万店’计划，未来我们的目标是将安心店拓展到280个城市。”在邓新文的规划中，安尔发的未来越来越清晰。

创业者言

- 技术是支撑，但是没有好的商业模式，光有技术企业走不下去
- 创业路上会遇到很多打击和挫折，需要有韧性，有乐观和百折不挠的心态
- 学习和坚持是创业必备的素质。商业模式和商业逻辑日新月异，不坚持学习就很难跟上时代

创新激荡中国梦

（上接第一版）

“硬科技”跑出新速度

今年年初，在国家知识产权局公布的榜单中，上海华虹宏力半导体制造有限公司以721件发明专利授权，跻身2016年全国企业发明专利授权量前十位，也是唯一一家入围前十的集成电路企业。“中国集成电路版图中，华虹是唯一的国企。芯片是信息产业最敏感最重要的核心，是技术领域专利最密集的。”上海华虹集团有限公司董事长张素心说。

像上海华虹集团这样拥有“硬科技”的企业正成为京沪深杭推动“双创”大潮的最大潜力和最强动力。在这4座城市的调研采访中，记者明显感觉到各地对“硬科技”创新的迫切，同时也看到了他们的扎实行动。

什么是“硬科技”？简单说，是以航空航天、光子芯片、新材料、基因技术、脑科学、人工智能等为代表的高精尖科技，具有高门槛，难以被复制和模仿，有明确的应用产品和产业基础，对产业的发展具有较强的引领和支撑作用，是推动世界进步的动力和源泉。举一例，“目前，互联网创新是全球创新的焦点，短时间造就了一批市值超高的企业，如谷歌、脸书等，但是，其爆发的基础离不开芯片和光纤通信等‘硬科技’的率先突破。”北京市社会科学院副院长、中关村创新发展研究院院长赵弘这样解释。

11月6日公布的《2017年中国城市硬科技发展指数报告》显示，京沪深杭均位列前十。近年来，这4座城市“硬科技”频频突破：

在北京，寒武纪科技公司研发出新一代智能处理器IP产品，将力争在3年后占有中国高性能智能芯片市场30%的份额；京东方第六代AMOLED生产线提前量产，一举打破三星在该领域的垄断。

在上海，ARJ-21支线飞机正式交付商业运营，C919大型客机首飞；新昇半导体科技有限公司生长出首根300mm硅单晶棒，为我国深亚微米极大规模集成电路产业的蓬勃发展奠定坚实的衬底基础。

在深圳，华为短码方案成为全球5G技术标准之一，基于此标准研发的5G网络将由三大运营商投入试商用；大疆公司研发的消费级无人机占领了全球80%的市场份额。

在杭州，我国第一台高精度基因芯片光刻机试产成功，其产品质量已完全满足基因检测需求；小分子靶向抗癌药埃克替尼研发成功，打破了抗癌西药领域一直被国外垄断的僵局。

……

拥有这些“硬科技”的公司发展速度惊人。在北京中关村示范区，50多家“硬科技”公司诞生仅仅1年至3年，平均估值已超20亿元。

越来越多的“硬科技”呱呱坠地，正以惊人的速度诠释着“科技让生活更美好”的内涵，同时不断催生新产业、新业态、新模式（“三新”经济）的发展。2016年，深圳“三新”经济实现增加值9827.45亿元，占GDP比重50.4%；北京“三新”经济实现增加值8132.4亿元，占GDP比重32.7%。

“顶天立地”呈现新局面

在深圳，南方科技大学设有国内首个以诺贝尔奖得主命名的研究院——深圳格拉布斯研究院。除了获得2005年诺贝尔化学奖的美国科学院院士罗伯特·格拉布斯担任院长外，这座“大本营”背后还有一群中外“超级大脑”。不久前，随着深圳大鹏新区宣布与深圳大学、诺贝尔生理学或医学奖获得者巴里·马歇尔等签约，合作共建“马歇尔生物医学工程诺奖实验室”，深圳由诺奖科学家组建的实验室至此达到5家，未来这一数字有望变更为10。

“十九大报告提出，要瞄准世界科技前沿，强化基础研究，实现前瞻性基础研究、引领性原创成果重大突破。深圳正在建设一批开放式的重大科技设施、创新载体和服务平台，正是立足源头创新，加强原始创新，力争为产业发展提供颠覆性技术创新。”深圳市政府发展研究中心主任吴思康如是说。

关注源头创新，是深圳的选择，更是时代的选择。纵观全球，基础研究到产业化的周期越来越短，界限日趋模糊，一批重大基础研究的突破正催生颠覆性技术，进而引发经济格局和产业分工的深刻调整。我们就是要努力在基础科技领域做出大的创新、在关键核心技术领域取得大的突破，才能占据世界科技和产业发展的制高点，为深化供给侧结构性改革提供强劲动力。

10拍瓦激光放大输出！这是目前已知的国际最高峰值的功率纪录，相当于全球电网平均功率的5000倍（1亿亿瓦）。这是中科院上海光机所日前传出的喜讯，是上海超强超短激光实验装置（SULF）研制工作取得的重大突破，达到国际同类研究的领先水平，意味着可以在实验室内创造出只有在黑洞边缘才能找到的极端物理条件。

SULF的研制，只是京沪深杭发力原始创新的一个缩影。“科技创新要顶天立地”的共识正在京沪深杭四城市化为强有力的行动，决策者们的超前布局令人敬佩。

在北京，综合极端条件实验装置今年9月已启动建设，拟用5年左右时间建成国际上首个集极低温、超高压、强磁场和超快光场等极端条件为一体的用户装置；材料基因组研究平台等5个院市共建交叉研究平台已全部开工建设；

在上海，第四代光源“软X射线自由电子激光装置”正在调试，第三代光源扩容工程紧锣密鼓推进，具有世界最先进水平的光子科学大设施硬X射线自由电子激光装置已获批复；

……

这些大科学装置的投入少则几十亿元，多则上百亿元，有的地方不是一个两个，而是多个。数据显示，京沪深杭近年来的研发支出逐年增加，2016年研发支出分别为：1479.8亿元、1030亿元、800亿元、343亿元，占GDP的比重分别为：5.94%、3.8%、4.1%、3.1%，已超过不少欧美发达国家。

大投入迎来大丰收。

全国三分之一的综合性电子商务平台和专业网站聚集在杭州，全国三分之一的顶尖科研成果由上海创造，全国三分之一的一类新药由上海研发创制，超过三分之一国家高水平科技奖项花落上海。四个“三分之一”折射了活力迸发的“沪杭”。

2016年，北京每万人发明专利拥有量达76.8件，为全国平均水平的9.6倍；2011年至2016年，深圳PCT专利的平均增长率达17.79%，远高于东京的7.15%、硅谷的4.98%、首尔的3.86%。一组专利数据折射了后劲十足的“京深”。

潮涌催人进，风正好扬帆。“创新是引领发展的第一动力，是建设现代化经济体系的战略支撑。”党的十九大吹响了迈向世界科技强国的号角，京沪深杭正扬帆远航！

（调研组成员：陈建辉 黄 平 杨阳腾 沈则瑾 佘惠敏 陈 静 杨学聪 董碧娟 沈 慧

本文执笔：沈 慧）

本版编辑 周 剑