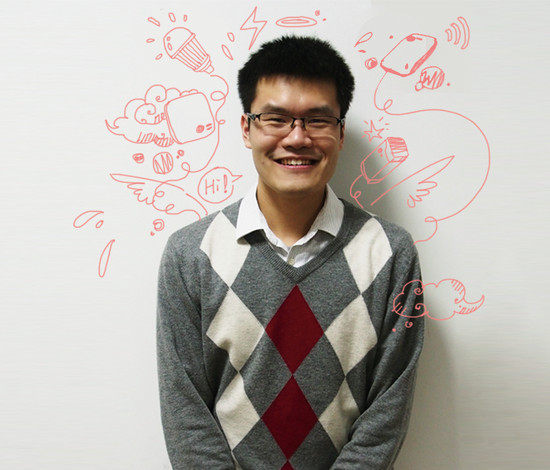
**王昊**

**身份介绍**

　　王昊，幻腾智能三位创始人之一，担任幻腾智能CEO。清华大学本科毕业后去了美国宾夕法尼亚大学读机械工程硕士。2011年12月，王昊在回到北京，与幻腾智能另一位创始人吴天际创办了一家做验证码广告的互联网公司“图灵传媒”。2012年6月 ，两人与现任幻腾智能技术总监的李龙毅一起创办了幻腾智能公司。



**事迹回顾**

　　王昊，幻腾智能CEO，毕业于UPenn (美国宾夕法尼亚大学)的精仪系；吴天际，幻腾智能创始人之一，毕业于加州大学洛杉矶分校电子系；李龙毅，技术总监，毕业于UPenn电子系，加入幻腾之前就职于Oracle硅谷总部。

　　王昊与吴天际颇有缘分，他们是小学、中学、大学的同学，二人在06年入读清华时结识了同年入学的李龙毅。而后，王昊和吴天际与另一位朋友在大四（2010年），抱着"离开清华前，不把学校房顶掀翻就对不起学校的心态"，创办了"创新社"，李龙毅是做幻腾后才回国加入的"创新社"。王、吴、李三人清华毕业之后，都去了美国留学。王昊硕士毕业后回到了北京，邀了吴天际开启了第一次创业。

　　王昊在2011年12月回到北京，创办了一家做验证码广告的互联网公司，名为“图灵传媒”。当时，王昊主要负责公司运营，吴天际则在美国负责技术开发。

　　王昊表示，图灵传媒关于验证码广告的项目最大的难点在于推广，需要同时推上下游，不但要向广告主推广，还要向下分发，他败在了不擅长"营销"。王昊当时投入了3万元，买了个服务器，后来就只剩了几千块，至此，第一次互联网创业失败。经过此次创业，王昊得到的教训是，互联网创业不靠谱，大部分都在烧投资人的钱。于是，就有了第二次创业，这次是关于硬件的。

　　他们用了半年的时间做了一个用于医疗的康复机器人。他们把第一代康复机器人包括知识产权卖给了一家医疗机构，至此赚取了第一桶金。王昊说他们本来想自己再出第二、三、四、五代机器人，由于成本巨大，就此作罢。

　　第二次创业的成功给王昊以及团队带来了极大的自信心，他们熟悉了包括从图纸、加工、装配等一系列的完整流程。这也给第三次创业打下了基础。王昊和吴天际与2013年6月创办的幻腾智能，此次，李龙毅的加入让他们如虎添翼。幻腾智能主要做智能灯以及[环境控制](http://smarthome.ofweek.com/CAT-91107-environmentcontrol.html" \o "环境控制" \t "_blank)器。

　　目前他们已经在幻腾的官方网站推出了一系列性价比超高的智家居产品，正是这套产品，让他们走进了国际媒体的视野。2014年2月，美国商业杂志《快公司》（Fast Company）撰文总结了2014年中国最具全球创新能力的十大公司。幻腾智能名列其中，也是唯一一家入选的国内[智能家居](http://smarthome.ofweek.com" \o "智能家居" \t "_blank)公司，《快公司》称：正如被谷歌收购的加州公司Nest一样，北京的公司幻腾看见了一个未来，在这里，消费者们可以通过智能手机来管理家用电器。但是这个由清华大学的毕业生所创建的创业公司，提供了一个高度专注的产品线和人们负担得起的价位，特别为中国消费者所设计。

**智能旨在方便而非噱头 智能家居产业八大冷思考**

**导读：** 小米出了智能空气净化器，乐视火了智能电视机，2014的智能家居市场，无论是因为巨头的加入还是新玩家的不断跟进，都已经炒得火热。但有一家公司，却在这个风暴席卷的领域里保持着冷静思考。

　　小米出了智能空气净化器，乐视火了智能电视机，2014的[智能家居市场](http://smarthome.ofweek.com/CATList-91000-8400-smarthome.html" \o "智能家居市场" \t "_blank)，无论是因为巨头的加入还是新玩家的不断跟进，都已经炒得火热。但有一家公司，却在这个风暴席卷的领域里保持着冷静思考。

　　12月11日，幻腾举办了一场新品发布会，推出了一款智能墙壁开关PIXEL，引来不少关注。智东西在发布会后专访了幻腾CEO王昊，跟他聊了聊幻腾的发展思路，和他对[智能家居](http://smarthome.ofweek.com" \o "智能家居" \t "_blank)市场的看法。

　　一身运动装的王昊还透着一股清爽的学生气，但他的想法却充满理性的分析。话题很多，但印象最深的是他那些颠覆性的想法：

　　1、智能产品弱化智能概念，智能从根本上是为了方便，而不是作为一种噱头。

　　2、寻求新路径：打入前装市场，增加客户黏性。

　　3、不求产品面特别广，只专注用户体验。智能产品市场的普遍问题是想做的很大，实际上却太小。

　　4、平缓但健康的发展下去，未来会很明朗。

**一、智能产品弱化智能概念**

　　市场里的智能硬件，都是大举智能旗帜比着智能吸引用户的，可王昊却对这样的模式说不。开关其实就是一个物理上的东西，而王昊认为物理上的东西是很重要的。“智能本身的技术要往前走，但宣传上一定要弱化智能。”

　　王昊告诉智东西，很多家居卖场的装修都非常好，但却找不到合适配套的开关。高科技产品再好可能放不进家里，这是关键的问题。幻腾对产品的定义，并不说他是一个最智能的开关，而说是最漂亮的一个开关，同时具有智能特性。这样的思维套路，可能真的会拉近智能产品与用户的距离。在王昊的观念里，智能根本上是为了方便，而不是噱头。

**二、新路径：走前装市场**

　　王昊认为，包括幻腾自己在内，之前很多智能家居公司的路线都不对。寻求新路径，幻腾决定走家装市场，走重型市场。之前的Nova还是可移动粘贴的开关，而新品PIXEL已经连上了电线，这一举措首先就增加了客户黏性，毕竟安上了没有人会卸下来。

　　王昊表示幻腾与家装行业会有更密切的合作，而不仅限于联络科技界。家装市场非常巨大，同时通过这一方向能够找到一大批真正的用户。“很多人觉得前装市场不够大，但我觉得已经足够了。”王昊说，现在在走一条新路，自认为还是一条很正确的路。宣传销售不是核心，用户用的爽才是核心。

**三、不求产品面特别广**

　　发布会上，王昊将开关定为幻腾[智能家居](http://smarthome.ofweek.com" \o "智能家居" \t "_blank)的一个中心，那么围绕这个开关，其他产品是如何与之配合的呢？

　　王昊说，首先这个开关可以直接适配所有传统灯具，其他家电的适配，有几个需要的产品能控就可以了，其他虽然从技术上是一样的，但他会说不能。“我不觉得所有东西都是智能化就是好的，只有需要的东西智能化就够了”

　　要走精品路线，只做少量产品，会不会受限做得不够大？王昊却认为，大家对大的要求太高了。“我觉得智能产品行业里大家现在的问题是，量都太小太小了。比如灯泡，智能灯全球产量都比不上从地上随便抓起的一个灯泡，一个型号，一个月的产量，差两个数量级。”

　　他表示，其实光把灯泡做好，已经有足够大的市场。所以真正的问题是产品不够好。比如对于很多家长和老人，智能产品接受度不高，但是不能放弃这部分人群。王昊说，这个东西，不一定特别酷炫，但是我爸爸妈妈用起来也要觉得好。

**四、平缓但健康的发展下去**

　　现在幻腾是一支大概有20人的创业团队，以清华系为主，距一年前智东西去访问时并没有太大的变化，地点也仍是在清华基础工业学院友情支持的办公场所，整体发展速度不是很快。对此王昊认为，过快的发展是不健康的。他指出，融了B轮的公司很多销售压力都非常大，幻腾虽然以缓慢的速度在前进，但复购率很高，可以达到两位数。每日活跃用户1万左右，累计一年销售量三万左右。

　　未来幻腾最重要的也还是先让大家把产品用起来，这一部分市场能打开，就足够大了。其他方面的拓展主要是合作品牌，大概在明年一二季度就会有推出，吸顶灯、照灯、家电等等智能产品。

　　而在合作项目里，王昊觉得最好玩的产品是与曲美合作的床。不同于跟家电产品的结合，与传统到连电都不用的床去合作，是让人很难想象到的。“不要把智能变成卖点，使用感受才重要”，王昊不断强调这一点。即将推出的床，卖点选的是舒适，只是增加了睡眠模式、起夜自动开夜灯一类的功能。做了这样的尝试，是否可以看到幻腾对[智能家居产品](http://smarthome.ofweek.com/CATList-91000-8200-smarthome.html" \o "智能家居产品" \t "_blank)的更深入理解？

　　现在幻腾的单品有包括智能开关，门磁，红外在内等11种，王昊说，在健康的基础和运行之下，新品的推出速度会非常快，就像之前连续几周的每周新品一样。主要方向还是灯和安防。

　　对话幻腾王昊：智能家居的八个冷思考

**五、我们与broadlink不一样**

　　一键控制智能家居产品，这思路乍看让我想到了broadlink的玩法。但王昊称，幻腾与broadlink其实特别不一样。14年初还比较像，大家都有自己的模块，还有自己的产品，拉厂商来一起做。但后来思路的分化就比较大了。

broadlink是一个平台，主要发展厂商，扩大市场。而幻腾以产品为导向，每加入一项产品都是为了增强自己产品的体验。“broadlink做的是平台，圈生态；而我们仍然是一个单品公司，只是有一些生态。”王昊认为，幻腾是有核心产品的公司，还是会围绕自己的产品去发展。

　　同时在自有产品上，他表示发展方向可能也不同。broadlink在音频方面有发力倾向，而幻腾仍然会走照明路线。这跟技术路线也是有很大关系的，wifi进不了照明系统，而幻腾也不会进入音视频系统。

**六、为什么重点转向开关？**

　　王昊说原来的核心产品是灯，但是后来发现一些问题：主要是不够接地气。真正想做到效果最棒的场景切换，想体验很好的话，整个家庭的灯具全部更换，成本还是很高的。受消费力的影响，不易被接受。于是想把事情做得“轻一些”，搞一个只需换几个点，就可以全控的东西，于是想到了开关。

**七、小米与美的合作也算是一件好事**

　　幻腾发布会的消息刚火几天就被小米与美的“联姻事件”抢了风头，那么王昊对这件智能与家居联手的“亲事”又有什么看法呢？

　　王昊认为，美的做这个决定也很艰难。数据和云平台是小米的，美的只占制造和物流， 如何整合，双方应该都有自己的想法。从创业公司的角度讲，一方面这是一个大事，玩法不一样了，对生态系统是个挺大的变化；另一方面，教育市场的成本很高，如果有巨头加入进来教育市场接地气，而创业公司主打一些差异化的点，这也算是一件好事。巨头的加入对行业本身还是有推动作用的。

　　同时他表示，家电之争，智能只是个噱头，不会因为雷老板来了而改变空调的制冷能力。产品本身不会有什么变化，只是生态的改变。

**八、销售渠道是计划扩展？**

　　幻腾的产品现在主要与曲美、业之峰及博洛尼等合作线下渠道的销售，线上只有自己的官网销售渠道，王昊认为其他线上渠道没必要。针对产品，他说调研显示智能灯在一些电商平台搜索量极低，很少有人真的会去买。对众筹王昊也并不看好，在他看来众筹更像是一种营销手段，不适合小企业参与。

而提到与大的家电厂商合作，王昊表示没有太大机会。大公司对第三方普遍还持有怀疑态度，担心产生依赖，所以还是更愿意自己花钱去做云端，即使他们可能并不擅长。

　　幻腾的新产品有三个版本，分别是Pro版999元，Lite版599元，Classic版99元，从不同层次满足用户对照明系统的智能控制。产品由来自深圳的供应商制造完成，较之前的产品，在硬件上有一定提高和完善。

　　PIXEL的核心在于，一段时间的使用后，他会有一个智能的建议模式。只按一键，却知道你是离家还是回家，是谁回来了，有什么样的开灯习惯。这些都是根据时间，手机位置，和家里设备的状态去分析。一般需要有大概15天的使用时间去熟悉用户。产品的另一特点是拥有自己独家专利的协议，连接数大，能耗低，安全性高。

　　王昊希望这款产品可以扭转局势成为幻腾新的畅销单品。而幻腾的新玩法也着实吸引了我，重新定义智能产品，重新寻求发展市场，幻腾所谓健康稳健的发展基础是否会厚积薄发？我们拭目以待。