**王楚云**

**身份介绍**

　　王楚云，极路由创始人、CEO。1998年从北大计算机系毕业。2005年去了韩国的SK旗下的Cyworld，又称“赛我网”。08年加入千橡，没做多久时间，跟着千橡的一个VP出来创业，做了大街网。2011年，王楚云自己出来创业，做微博营销。2013年3月成立极路由，开创了国内智能路由器新时代。



**事迹回顾**

　　极路由是国内第一家智能路由厂商 ，从去年 3 月对外发售工程机以来，极路由已经推出了两代多款产品，包括极壹、极壹 S、极卫星、极贰等。凭借“翻墙”、屏蔽视频网站广告、加速、手机远程管理等功能，极路由迅速打开了市场。前不久刚刚推出了最新的产品“极硬货”，除了基础的广告屏蔽等插件之外，极硬货的最大特点就是增加了一块2.5英寸的硬盘，使其成为了极路由第一款具备家庭NAS（Network Attached Storage：网络附属存储）功能的产品，这也意味着这家国内智能路由器的先锋企业正式迈出了[智能家居](http://smarthome.ofweek.com" \o "智能家居" \t "_blank)的第一步。

　　在王楚云的理解中，现在的[智能家居系统](http://smarthome.ofweek.com/tag-%E6%99%BA%E8%83%BD%E5%AE%B6%E5%B1%85%E6%8E%A7%E5%88%B6%E7%B3%BB%E7%BB%9F.HTM" \o "智能家居系统" \t "_blank)走入了一个误区，多半是考虑如何在新设备上加协议。实际上，如何让上亿旧家电设备加入进来，才是真正的智能家居。他预计，把旧家电接入进智能家居系统有多种方式，比如类似智能插座等中间件产品，更有效的方式是传感器。

　　“智能家居不是简单的开和关的问题。”现在的[智能家居产品](http://smarthome.ofweek.com/CATList-91000-8200-smarthome.html" \o "智能家居产品" \t "_blank)多半考虑是如何控制家居产品开关。王楚云认为，能感知到家电的状态从而做出反应这才是更有商业价值的，他把这种感觉比喻为中医的“望、闻、问、切”。

　　王楚云强调，在智能家居这个市场，极路由想做成智能家居的基础平台，任何智能家居设备的制造商只要做好他们的设备就可以，云端服务和设备连接都可以交给极路由来做。

　　在王楚云或者整个极路由团队看来，智能路由器对于智能家居的作用，更多的是在基础服务上，至于功能的实现，还是需要用户和厂商自己去开发，极路由的使命是把网络速度和稳定性做到最好。

**极路由创始人王楚云：让智能路由器控制着智能家居**

**导读：** 如今，原本普普通通的无线路由器开始越来越智能了，各大IT企业也争相进入无线路由器市场。越来越智能的无线路由器，开始具备了一些电脑的功能，甚至在未来还能远程控制家庭生活的一切，因此各大企业进军路由器市场的醉翁之意不在酒，而是智能路由器背后的智能家居生活。

　　如今，原本普普通通的无线路由器开始越来越智能了，各大IT企业也争相进入无线路由器市场。越来越智能的无线路由器，开始具备了一些电脑的功能，甚至在未来还能远程控制家庭生活的一切，因此各大企业进军路由器市场的醉翁之意不在酒，而是智能路由器背后的[智能家居](http://smarthome.ofweek.com" \o "智能家居" \t "_blank)生活。

　　目前，小米、360、迅雷和百度都争相推出了各自的智能无线路由器，但由于产能等种种原因，智能无线路由器们目前仍只是少数发烧友们的玩具。更令人意想不到的是，这些巨头们的产品的光环却被一家刚创业不久的公司推出的无线路由器所掩盖。这家公司就是王楚云创办的极路由。

　　1998年，王楚云从北大计算机系毕业。因为在校期间经常帮企业建站，算是进入了互联网圈子。在某个小公司工作了一两年以后，2005年他去了韩国的SK旗下的Cyworld，又称“赛我网”，在当时是韩国最大的实名制网站。08年加入千橡，没做多久时间，跟着千橡的一个VP出来创业，做了大街网。在这里圈子里呆的久了，他不再甘于给人打工，“还是想自己出来折腾一下”，于是两年后，他从大街网出来单干。

　　关于这段丰富的就业经历，王楚云跟凤凰科技聊了挺长时间，不过真正点燃他兴奋点的，还是做极路由。

　　从大街网出来以后，王楚云做了一个微博营销的公司，在这个公司的时候他发现办公室的网络比较贵，一个月1M带宽需要1800块钱，“独此一家，不能降价，我郁闷了半年，这半年几乎天天都在想，用什么方式去蹭网，比如把隔壁的网络怎么吸过来啊。”王楚云说。后来他发现3G卡插在电脑上共享WIFI，比宽带便宜，而且网速能达到7、8M。于是，做一款好用的路由器的想法就这样被“逼”出来了。

　　然而纯技术派的他想涉足硬件并不容易，一款路由器除了软件层面，还涉及到芯片、外壳、天线等硬件知识，背后的供应链需要熟悉产业的人才了解。这时候他在清华的朋友给他介绍了TP-Link的资深员工张利鹏，“我们一见如故，三天之内我们聊了很多，我们说了很多互联网和硬件结合的思路，他听完我的介绍，决定立马加入我的项目。”王楚云说。

王楚云认为，做一个团队的领导人，最核心的工作是找到钱和人，人找到了，钱从哪里来?

　　据王楚云介绍，当时各处找钱，见投资人。在2013年3月发布了工程测试版后，极路由就获得了纪源资本和创新工场的千万美元级别融资。

　　于是，极路由发布了首款路由器产品——极壹，主打信号强、上网快、App Store加速、应用商店、翻墙等功能;2013年11月，又发布了第二代产品极贰和极壹S，加上极卫星，目前在售的产品共4款。而据了解，目前极路由已经售出50万台。

　　已经做了近两年时间的极路由，王楚云对路由器的理解开始变得不一样。刚开始是为了解决用户痛点，单纯想做一款好用的路由器，然而随着时间的推移，他意识到，路由器是一个入口，处于互联网的末端，家庭的顶端，是一个信号控制的节点，控制着[智能家居](http://smarthome.ofweek.com" \o "智能家居" \t "_blank)、物联网、大数据、内容分发。“现在对于盈利没有考略太多，主要是把产品做好，用户数达到一个量级，控制住这个入口。”他说。

　　然而除了极路由，其他厂商也开始看到了智能路由器的商机，小米推出小米路由器，迅雷也在做自己的路由器，传统路由器厂商磊科也在做类似的产品。厂商扎堆这块，对于极路由这个初创公司来说，将面临不小的压力。王楚云表示虽然有压力，但极路由有先发优势，比较专注做路由器，而小米是做自己的生态系统，思路不同;磊科不具备互联网基因，更多的是跟风做概念。“最后做事的还是人，TPLink要做智能路由器，需要看他是不是适应互联网思维，原来团队的DNA，工厂模式，研发人员的工作方式，思维方式(跟互联网很不相同)，招互联网的人进去，很难融合。”

　　王楚云最后说，首先要做一款好用的路由器，然后才是智能路由器。“我们是做了件很大的事，但是要一步一步走，智能路由器首先得是好用的路由器，这是一步一步迭近的过程。”