

做好当下事 成功必“清风自来”



戴时超

与绝大多数创业者不同,戴时超自称是一名“佛系”创业者,他不着急融资,不贪快上市,而是带领团队沉下心做好产品与运营,为客户提供优质的服务。

当年,不安于现状的他,毅然离开工作近8年的公司投身于创业的浪潮中,以COO的身份加入曜科智能科技(上海)有限公司,负责开拓产品的销售市场。他坚信科技可以改变生活,并助力城市精细化管理。

青年报记者 明玉君 实习生 朱雅文



摄像头的叠加,以虚拟和真实的视角还原园区及商业区的真实面貌,用科技为城市管理赋能。

然而,目前数字孪生领域的市场相对比较小众,在新兴领域发力成为可尝试的一大路径。公司与中国商飞合作了一个有关工业化自动检测的课题,设计出一款阵列相机,通过阵列LED捕捉机身表面铆钉的状态,并通过自动图像识别技术来判断两颗铆钉的间距是否达标,铆钉自身的形状是否符合标准。让戴时超自豪的是,上海市测绘院的三维地图与企业持有的视频融合技术相叠加,所创造出的整个城市级三维视觉融合的效果,让人印象深刻。

自“城市精细化管理”这一概念被提及至今,上海一直在致力于推进三级平台的建设。而企业最大的困难在于,虽然技术团队研发出的应用可直接助力城市治理效率的提升,但企业更需要能够与政府开展合作的强大的商务能力,积极打通与政府单位及各类街道合作的渠道。目前戴时超与团队主要聚焦于区级平台,早先打造的徐汇区城

运中心实战平台已顺利落地。

对他来说,参与2019“临海杯”创青春上海青年创新创业大赛是一次全新的尝试。当时在人工智能组赛道组,他们得到了来自投资人——北京旷视科技提供的诸多算法支持,并与企业本身的三维融合平台相结合,使数字孪生领域更加丰富。

市级竞赛荣获三等奖之后,他们又代表上海市参加了2019“航天科工杯”第六届中国青年创新创业全国赛,荣获银奖的好成绩。“数字孪生领域由于直接面向企业与政府,项目周期很长,往往1到2年才有项目。而且由于不直接面向消费者,也不是那么‘显山露水’。”戴时超深知,一路走来,只有在挑战和困难中不断探索,才能寻找发展机遇。他透露说,目前,团队正在致力于拓展市场的同时,也在进一步积累技术,为日后的创新开发蓄力。

始终以客户的需求为导向

目前团队内有20位左右的全职员工,大部分是来自上海科技大学的学生。团队平均年龄在25岁

左右,比较年轻,属于技术导向的高学历研发团队。

值得一提的是,他们还特邀上海科技大学的首席科学家担任科学顾问,每周为核心团队做技术辅导,将相关领域最前沿的论文和研究技术进行分享,同时,高校所培养的学生也有机会直接到公司实习,符合条件的可直接聘用。

另外,曜科智能科技的激励机制比较灵活,考核制度也随着每年的业务发展适时调整。对于核心的七人团队,企业也有直接持股的激励机制。同时,企业的文化也是积极向上,奋进争先,始终以客户的需求为导向,以实现客户所需要的功能为先。

“打造城市级的三维视频融合的平台”是团队未来的发展方向。戴时超坚信,通过打造这样的平台,可以结合各类公安、政法单位的摄像机,实现大区域的视频图分析,随即形成例如交通灯引导、车辆跟踪定位、应急情况的多方协调机制等功能。“目前我们也已经在与相关单位具体沟通中。”对于所深耕的事业,他充满了信心。

创业是青年历练的好机会

本科从上海交通大学机械与工程学院工业工程专业毕业后,戴时超前往美国德州大学奥斯汀分校就读运筹学与工业工程专业,主要在数据挖掘、建模领域深耕。毕业后,他在上海仪电物联技术股份有限公司担任市场销售经理,多年间,积累了很多面向政府和大企业的销售经验。

2018年初,作为一所年轻新锐的高校,上海科技大学正致力于孵化创业公司,曜科智能科技(上海)有限公司作为上科大孵化的企业之一成功创立。上海的创业氛围十分浓厚,创业也是对年轻人历练的难能可贵的好机会,而戴时超多年所积累的个

人商务能力与公司的核心技术也十分匹配,于是在2018年底,他作为COO加入曜科智能科技,成为初创团队中的一员。

助力提升城市治理效率

第一届进博会之际,曜科智能科技与上海市公安局803刑侦总队合作,在进博会安检处部署了23套智慧安防系统。戴时超与团队通过光场,利用多相机视觉及人脸识别及后台比对技术,可穿透遮挡物分辨人脸,多重拟合成出隐藏的目标,并实时定位可疑人员,获得甲方的称赞和认可。

自此,他们继续在光场技术领域深耕,并着手研发一套三维视频融合的数字孪生系统平台,尝试通过三维模型建模与监控

用欢乐点亮城市夜空

岁末年初,一步娱乐的城市嘉年华业务犹如踩足了油门全速前进,众多城市和企业发来邀约,让连续创业者朱雍斌既忙碌又开心,他相信咬牙守住初心的一步娱乐,会迎来前所未有的挑战,也会收获前所未有的成绩。

青年报记者 孙琪



朱雍斌



数十年的青春格外多姿多彩

在国内读完本科后,朱雍斌前往美国攻读硕士。由于他从小就喜欢音乐,2010年他参加了美国赛区“快乐男声”,并且获得北美五强,湖南卫视特别邀请他回国参加节目录制。毕业后,他回到国内,在德同资本从事文化传媒领域的风险投资工作。

2010年,选秀娱乐业在国内掀起热潮,不少年轻人希望有平台展示自己,于是2012年,朱雍斌推出了一个长视频网站和名为“让我秀”的App,供有才艺的用户上传自己唱歌、跳舞、杂技等才艺小视频。这个点子很快为他引来天使轮融资300万元。App上线两周就被苹果评为中国区娱乐App榜单第二名;一年左右,网站赢得数十万用户。不久,公司被音乐行业知名公司收购,朱雍斌在27岁就赚到了上百万元第一桶金。

因为工作需要,朱雍斌经常出入一些高档场所,在此过程中他又发现了一个商机,商户会给贵宾一些特别的折扣,于是他制作了一种高档场所消费会员卡,将众多商户链接起来。拥有此消费卡的人在商户消费,可以拿到比市面更低的折扣,但会

员需向朱雍斌缴纳一定管理费。当会员数发展到一百五十多位,朱雍斌的销售额也达到千万元。不过一位投资人提醒朱雍斌:小众生意存在上限,只有服务大多数人,甚至所有人,这样的创业项目才能做出一番大事业。于是,他果断选择退出。

第三次创业时,朱雍斌决定要做创造更大价值、改变更多人的项目。当时大小商场备受电商冲击,很多时候商场的营业员比顾客还多,他便设计了一个名叫“东拼西购”的App,让营业员空闲时发布促销和新品信息,邀白领选择购物。这个创意不错的App,却遇上资本寒冬。折戟的朱雍斌让投资方全身而退,而赔上了自己挣来的全部,蒙受了不小损失。

此时是2016年年中,距离朱雍斌昔日“年少成功”仅仅是4年时间的故事。

做人们身边的迪士尼

2020年,集市这个城市久违的民营经济形式,再度火热起来,大小城市以各类主题集市为主线,将“地摊经济”与“娱乐互动”相结合,把夜市玩出新花样,解锁更多无限可能。而四年前,朱雍斌就锁定了集市创业的方向。

第三次创业磨砺,让朱雍斌深刻反思了自己。一段休憩思考后,他平复心情,2016年10月决定再出发。他再度观察商场的变化,发现商场主要职能早就从原来以提供商品为主逐渐转变为以娱乐及体验为主。这让朱雍斌产生了打造“集市”的想法,想在商业地产里聚集相关商户,向商业地产和参与商户收费。

随着事业逐步发展,朱雍斌决定不再仅仅做内容的聚合,他把一半展位改做成各种各样的小游戏,在2018年年中开始尝试新模式。“我们发现,‘一半购物一半玩’的集市中,游戏赚的钱,比集市赚的钱多得多!”在不断试错中,他逐渐确认大部分人来到集市,主要目的在于“玩游戏”“体验”和“亲子互动”。2019年1月1日,朱雍斌把原来方向主打聚合创业品牌营销的“年轻集势”转变为主打购物中心、提供娱乐内容的“一步娱乐”,主打移动游乐场。朱雍斌非常注重自己设计和开发内容产品,建立了拥有专利的游乐场。他在全球各地寻找游戏产品,并实现轻量化、模块化、娱乐化,进而申请专利带回市场。而每个产品都有自主设计的IP形象,例如夏日纳凉大会、古

风游乐场等等。曾借新天地湖滨路活力街区一举创下日均人流量达3万的好纪录。各方面的精心设计让一步娱乐在2019年飞速发展,商场客单价不小于30万元。

2020年突如其来的一场疫情,让城市嘉年华项目陷入停滞,但朱雍斌并没有为此停止研发的脚步,而是趁机进行模式梳理,开发配套小程序,研发新游戏。“在抗疫期间,我们的专利多了20个。”其间政府也给予了这家企业不少关注,他们拿到一笔不小的文创补贴,与此同时,他们成都子公司也成立了,2020年6月业务重启,他们陆续参与打造了BFC枫泾夜市、南丰烟火小巷等项目……不久,众多商业地产和城市景区向他们发来邀约。

“后疫情时代,国人出不了国,只能在国内游玩放松,为此很多景区门票打折揽客,直接导致景区收入降低,因此需要增强体验性娱乐项目增加收入,景区从观赏经济向体验经济转型之际,正是我们大展身手之时。”朱雍斌高兴地介绍,2020年下半年的业务量已经达到2019年全年的九成。

一程山水一年华

“向所有平凡英雄致敬!”“我们还要继续奋斗,勇往直前,创造更加灿烂的辉煌!”寒冷的冬夜,聆听着2021年走来的脚步声,朱雍斌仿佛看到了自己和伙伴们一年来全力奋斗的身影。这让他笑中带泪却又满怀豪情,他知道自己将以更奋斗的姿态风雨兼程、笃定前行。