

上海致敬科技有限公司总经理李国琴带领团队一直深耕在创业路上。2022年,他们切入银发经济领域,潜心研发胶囊态淋浴系统,专为失能、半失能老人或者不能自主完成洗浴的群体设计创新产品,获得了广泛好评。团队研发的“胶囊态在床淋浴系统”还荣获了第十一届“国投临港杯”上海市青年创新创业大赛二等奖,并成为普陀区科技创新扶持项目。

青年报记者 明玉君

银发经济创业

科技助力养老新模式

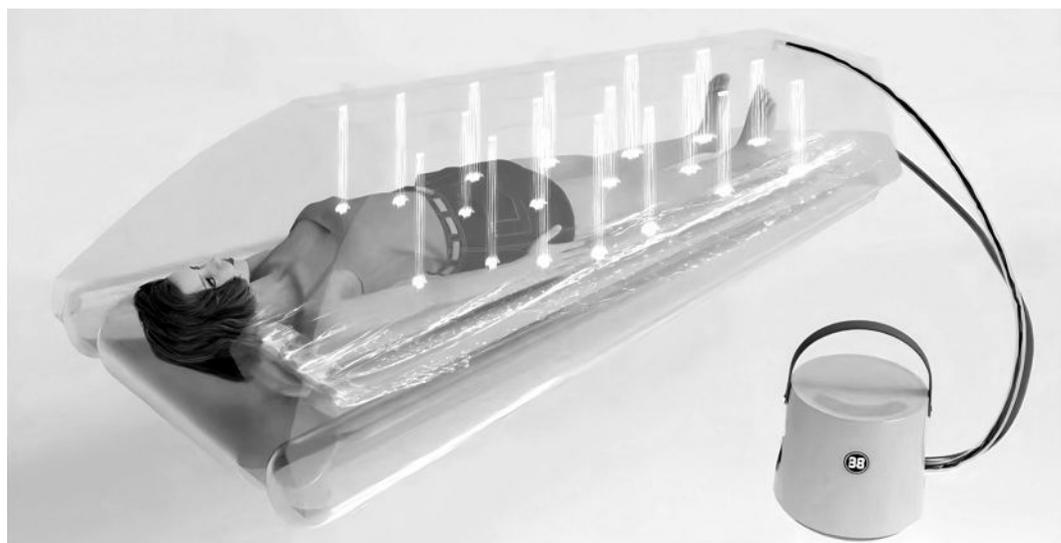
秉持“科技向善”

产品反复测试230余次

“银发经济市场潜力巨大,我们秉持‘科技向善’的理念,希望通过务实创新,为社会创造价值的同时实现商业成功。”李国琴介绍说。三年来,她的团队不断试错、探索,从开始立项研发,到产品正式投入市场,其间经历了重重挑战。“产品重构2次,迭代17次,反复测试230余次。”李国琴介绍道。此外,研发过程中还需要解决设备小型化、保温性能、水电气安全、洗澡胶囊复杂度、生产难度大等技术难题。团队通过二十多项发明专利和物联网技术的应用,逐步攻克了这些难关。

让李国琴印象深刻的是,应用初期,为了打消用户对新产品可能存在的疑虑,团队通过实际案例展示和试点服务,比如在上海提供服务1000多人次,过硬的产品和贴心的服务逐步赢得了用户的信任,致敬科技也收到了多封感谢信。

如今,团队在进一步优化设备性能、开拓市场的同时,与社区服务中心、街道、养老服务机构等多家单位携手,精准地为助



胶囊态在床淋浴系统。

浴团队定位有需求的老人,大大提升了服务的知晓度。此外,他们深入社区,开展助浴服务宣传和推广活动,通过举办助浴服务体验日,让更多老人和家属了解助浴服务的内容和优势。

继续深耕银发经济 积极践行企业社会责任

“我们还开展助浴服务培训课程,由致敬科技的技术专

家讲解助浴设备的操作要点与维护知识,有效提升助浴人员的专业技能,让老人获得更好的助浴体验。”李国琴自信地表示,团队创新推出的床上自动化洗澡设备——爱施美德微型沐浴机,堪称一大亮点。比如智能恒温的胶囊舱,能精准控制水温,确保老人在舒适的水温环境下沐浴,大大提升了助浴服务的安全性和舒适性。

在李国琴看来,深耕银发经济领域,为老人助浴也充分体现了致敬科技的企业社会责任感。团队将继续坚持“科技向善”,通过为老年人提供助浴服务,切实解决老年人洗澡难的痛点问题,改善这类群体的生活品质。“未来,我们还将研发更多服务老年人的创新产品,如健康监测、智能陪伴产品等,以实际行动践行社会责任。”李国琴说。

本版均为受访者供图

■ 资讯

产业创新赋予 青春更多可能性

本报讯 记者 丁文佳 在情绪价值的青少年除了健康心理的加持,还需要解决来自“表面”的烦恼,比如青春痘、油头等问题,这些都会影响他们的情绪,消费品产业也越来越注重这方面的需求。近日,無由全球首场快闪店空降上海环球港B2中央广场,并正式在现场发布無由青春期油皮专研全系列。

無由营销总监雷潇以“解封原生青春美”为主题,带来了一场充满洞察力的演讲。她用年轻人的语言,拆解了产品如何通过“减法”解决肌肤问题,用“加法”赋予青春更多可能性。品牌关注青少年群体中常见的Cosplay爱好者,推出的新产品让青春人群能够在享受华丽造型的同时,解决妆前妆后皮肤与头皮无法负荷的问题。無由品牌创始人李亮表示,产品基于医学共研,在产品功效做到极致的同时,也做到了能将释放压力和疏解情绪的快乐因子放在一个个产品中,真正做到专业与情绪价值共存。

现场邀请了复旦大学附属华山医院皮肤科毛发中心原主治医师、上海日化协会特聘化妆品科普顾问白妍双医生用专业视角解读了青春肌肤的独特需求,不仅让大众更加了解青春科学护理的重要性,也显示了帮助青春解决皮肤难题的迫切性,因此相关产业和品牌如果真正能为他们提供情绪价值和安全感,那必然是有温度的创新。

现场还进行了品牌和LINE FRIENDS的战略合作授权仪式,用青春受众喜爱的形象进一步把品牌推向潮流前线。在发布会之后,闪亮开业的快闪店现场人潮火爆,快闪店内设置了多个品牌展示区域、沉浸式产品体验区域、运动装置互动区域以及二次元打卡互动专区,现场更有特邀Cosplay嘉宾与粉丝进行合照握手互动。持续48小时的青春盛典迎来超3000人次打卡,00后与10后消费者占到人数82%,现场潮酷装置与专业护肤体验碰撞出3月最燃青春风暴。



無由“解封原生青春美”主题快闪店。

文/曹琦

近日,上汽通用汽车别克品牌宣布:在合资品牌中率先启用新能源定价模式,全面推行品牌“一口价”,为消费者带来省心省力、全程无忧的购车用车体验。此举展现出别克作为合资2.0时代“领航者”的实力与底气,开启了合资“零议价”时代。

别克启用新能源定价模式 全面开启品牌“一口价”

率先推出“一口价”模式

别克君威公布全新一口价10.69万元起,并推出全新GS改装套件,带给用户一步到位的“超驾值”体验。值得一提的是,为回应1400万位别克车主的信赖,让更多消费者能更好地体验别克的产品和服务,别克诚意带来“1400万试驾好礼”,3月1日-31日,每位首次到店试驾用户均可获得50元试驾礼金(别克积分5000分)。

2024年,别克在行业内率先推出“一口价”模式,多个“一口价”车型受到广大用户的喜爱,消费者表达了对“一口价”的高度认可。“一口价”火爆的背后,是用户购车用车怕踩坑,怕买贵的真实痛点。面对日益加剧的市场竞争,别克积极求变,创新突破。立足用户需求,从今年起,别克所有新推出的车型都将采用新能源定价模式,全面开启“一口价”,让消费者回归关注别克的产品实力、服务实力的同



时,也将促进经销商由低效的价格博弈转向服务质量竞争,并最终裨益消费者。

迎来史上最强“MPV天团”

据悉,2025年,别克将推出4款全新车型以及6款改款车型,并在MPV、SUV和轿车上,都有2款以上的新能源车布局。同时,

依托上汽通用汽车在电动化、智能驾驶、智能座舱等领域的全栈自研能力,别克将快速引入上汽通用汽车全新一代整车超级融合架构,以及智驾、智舱、智驱三大技术领域的新成果,为品牌发展提供有力支撑。今年,别克还将迎来累计销量突破1500万辆,成为国内快速达成这一销售纪

录的单一汽车品牌,为品牌发展树立新的里程碑。

今年,别克旗下MPV、SUV、轿车三大家族产品阵容进一步迎来革新。上半年,别克将推出一款全新的新能源MPV,这款全尺寸大7座MPV,将搭载上汽通用汽车“真龙”插混系统,并拥有超长的续航里程。2025年,别克将迎来史上最强“MPV天团”,充分满足消费者对于新能源和燃油MPV的需求。在别克轿车家族,“超驾值”中高级座驾”别克君威将携手别克君越,以全方位的越级实力和价值提升,带给用户越级体验,为中高级车细分市场注入全新能量与活力。在别克SUV家族,全新昂科威S白金版也即将焕新登场,它将携手昂科威Plus,共同诠释别克SUV家族比同级“多10%”的产品实力和价值体验。“舒享智电大五座”SUV别克ELECTRA E5也于近日推出5款专属限定车衣,进一步彰显其时尚品位与质感。