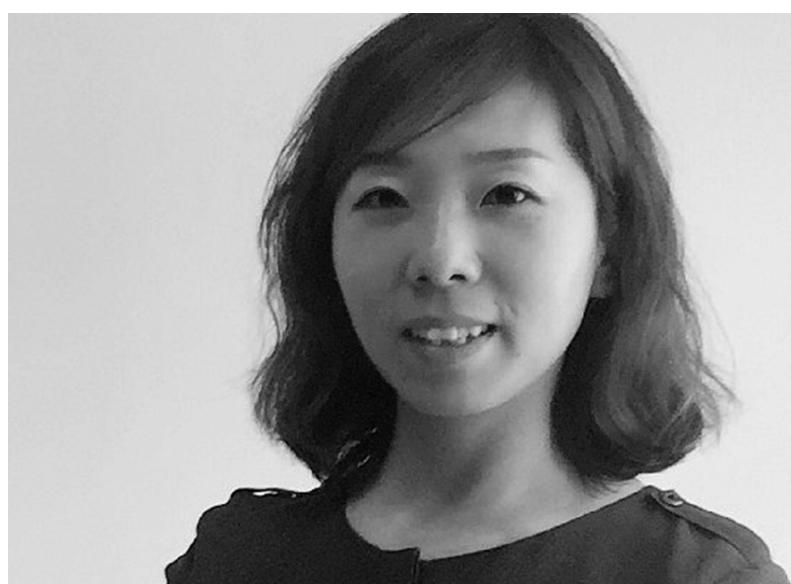


创业·人物

85后的张婷婷曾是一家大型公司的销售总监,但不安于现状的性格让她走上了创业路。

现在,她带领团队研发并制造出全球首款稀土永磁节能物联网潜水电机,根据产品的节能特性创造出了符合价值共享的商业模式,并开发配套物联网+云平台。

带团队研制全球首款永磁节能潜水电机



张婷婷带领团队创业。

受访者供图

辞职后游历一年 她进入水泵行业工作

学习英语专业的张婷婷,毕业之后一直在外企工作,从事的是半导体行业。进入现在的行业之前,曾经是硅谷一家全球最大的厚膜光刻机厂商 Ultratech 的中国北方区销售总监。

“也许是天生有种不安分的基因吧,尽管生活安逸,但我时常会觉得生命当中似乎还缺少点什么”。

2013年春天,她选择了离开职场,开始了历时一年的游历之旅。2014年春节

后,她开始静下心来考虑自己未来的人生路,是重新拾起外企的工作机会,还是自己创业给自己一双可以自由飞翔的翅膀?

经过一番深思熟虑,张婷婷决定要综合利用自己的职场经历获得一份适合自己的成果,那就是寻找一个有潜力的行业,并从这个行业寻求机会,为自己未来创业做些准备。

一个偶然的机会,张婷婷进入了水泵行业,结识了现在的几位创业团队的成员。

要做全球首款稀土永磁节能潜水电机

张婷婷进入一家水泵公司工作,经过两年多的积累,对这个行业也有了更深刻的认识:那就是市场需求非常大,但是作为传统制造业,利润微薄,竞争又非常激烈,如果能够创新升级,就一定能脱颖而出。

她和她的团队开始了国内外市场和技术趋势的调研之路。

“根据产品市场应用和技术特性,结合国内外相关技术,我们认为我们找到了一条可能解决当时行业痛点的道路,那就是做出更加节能、更加智能、更加可靠

电机,让客户爱上我们的产品,依赖于我们的产品,从而引发的商业模式会带来行业颠覆性的升级转型。我们要做国内外首创的稀土永磁节能物联网潜水电机”。

对于整套水泵来讲,最能有效提升机组效率的关键在于电机的能效提升,而目前国内外针对电机能效提升最有效也最实际的技术方案是稀土永磁技术。于是我们在稀土永磁节能电机设计方面非常权威的沈阳工业大学进行多次技术交流,最终确定了高效永磁节能潜水电机的设计方案。

遭到公司拒绝 客户调查决定团队创业

在准备签订开发合同的时候,公司董事会拒绝新产品的开发,认为新产品异想天开风险太高,而且认为产品成本太高,无法获得市场的认同。

无奈之下,张婷婷的团队开始讨论,如果真的有这样的产品出现,是否能被市场接受。于是,大家分头找了几个客户谈了这个想法,结果客户的回答却惊人的一致:“只要你能做得出来,我肯定会买!一是响应国家节能环保的政策,二是实实在在节约电费,我为什么不选择?”

这个回复让团队有了底气,“当大家都看到了风险,这也许就是个重大的商业机会!”于是张婷婷和团队几个人开会决

定:既然公司担心风险,那就我们团队放手一搏,我们自己凑钱开发吧!等公司看清楚了的时候再加入不迟。

2016年7月份,张婷婷和团队开始了真正的创业之旅,注册了沈阳众创高科节能电机技术有限公司,共同出资开始了新产品的开发,她担任公司的法人代表。

经过一年半,产品从设计、开发到样机制作、产品测试、技术调整,再到最后达到设计目标,我们研发的节能潜水电机效率较常规电机提升了13%以上,经过多次严谨的测试,效率水平和稳定性都得到了认可,并通过了科技部第三方鉴定机构的成果鉴定。

面临资金问题 找同道者融资成功

张婷婷介绍,产品开发成功了,下一步就是要批量制造并推向市场。这个阶段最重要的自然是资金来源。

“本来以为我们了解市场、了解用户的需求,产品又如此节能,一定很容易寻找到愿意投资或者贷款的机构。结果经过与银行和风投多轮接触,也逐渐认识到初创期的企业融资确实非常困难”。

但这并没有难倒张婷婷的团队,大家开始思考有没有其他渠道可以获得资

金。“只有了解这个行业的人才更明白这个产品和项目的价值,所以我们转换思路,自筹资金的同时寻找行业内有实力的代理商,找身边那些有梦想的个人投资者。短短两个月时间,项目获得了很多人认可,我们的首轮融资顺利完成”。

去年3月,公司正式开始新产品的产业化开发,并在于洪区租赁了1700平方米厂房,招兵买马,开始团队建设、生产线设计、生产装备和检测设备的购置与开发。

产品进入市场 开发配套物联网+云平台

但与传统电机比,永磁电机的生产工艺发生了根本的变化,国内外都没有同类产品以及现成的工艺设备,因此很多生产装备都需要自主研发并制造出来。

功夫不负有心人,张婷婷的团队成功实现了生产设备的自主研发,公司还申请了2项发明专利、10项实用新型专利以及一项外观设计专利。

在市场推广过程中,团队还根据产品的节能特性创造出了符合价值共享的商业模式:产品免费提供给用户进行试用,通过试用的结果得出每年节电的费用,客户可以全款购买产品,也可以采用能源合同管理的方式进行电费分享,享受节电带来的双方收益。

考虑到工业4.0时代设备需要更加智能化的发展方向,张婷婷团队又开发了产品的物联网+云平台,一方面可以与智慧水务无缝对接,另一方面可以对设备进行远程监测和控制,既可以保障双方电费分享的公平性,又可以为客户提供在线节能服务保障,设备的节电分享付款问题也得到了解决。

发展至今,公司的经营已经走上了正轨。但张婷婷和团队并没有停下前进的步伐。“我们知道,我们交付给用户的不只是产品,还有融入产品的全员智慧与品格,我们要制造让客户感动的产品!”

对话

对于创业型公司 团队的向心力很重要

记者:作为一个女性创业人,你觉得优势和劣势在哪里?

张婷婷:女性可能天性亲和力就强,无论是对外寻求资源或者内部团结团队,天生就有优势;心思比较缜密,做事情可能也更加严谨;至于劣势,对于已婚尤其是已育

女性来讲,要想平衡好家庭和事业的关系,一定需要比男性付出更多才能实现。

记者:你觉得一个团队最重要的是什么?

张婷婷:对于创业型公司来讲,团队的向心力非常重要。团队成员一定要有一致的奋斗目标,有相同的价值观,有愿意为了

这份事业全力以赴的决心,众志成城,自然没有什么事情是做不好,做不成的。

记者:公司未来发展有何规划?

张婷婷:持续做好研发,开发多系列永磁潜水电机的同时将产品的应用横向延伸,开发应用于更多工况使用的永磁节

能电机。融资,扩大生产规模,通过节能共享的方式尽快将永磁节能电机在全国普及。与上下游产业链横向资源整合,实现产业链内部的结构升级,让产业链中的企业可以共生、互生、再生!

辽沈晚报、聊沈客户端记者 朱柏玲