南皮小伙昝丙寅通过小小的艾灸盒切入艾灸产业，通过改进艾灸产品设计，推出布袋艾灸等系列新产品，连续多年做到电商平台品类第一后，他又主动收缩战线，培养网红主播，带动了当地的艾灸产业发展

云上播种“艾”之梦

本报记者 吴 梦

凭借一个“布袋”跻身电商品类第一

8月9日上午，在公司安排好产品的销售推广后，沧州艾康医疗器械科技有限公司总经理昝丙寅又马不停蹄来到工厂，督导艾灸产品的生产。

“现在，我们作为艾灸电商的头部企业之一，在保证公司线上销售的同时，还要保证全国各地商户的供应，因此130多人的工厂生产有些紧张，需要经常调度产能分配。”

昝丙寅表示，公司在享受电商发展红利的同时，不断调整产品结构，以全新的产品设计和较优性价比产品迅速在业内突围。

“我们的主打产品是布袋式艾灸系列产品，目前已经获得了实用新型专利。”昝丙寅来到生产线旁。传统的艾灸产品，由艾灸条、艾灸盒等组成，包装以散装为主，大家在使用时，必须在家里或去专业艾灸店，费时费工，很不适合现代快节奏的生活。

“我们通过对相关产品进行改良，实现了产品的进一步便捷化，再将它们装入这个布袋中，消费者可随身携带，在候车等闲暇时间，就可以方便使用，因此一推向市场就受到消费者欢迎。”昝丙寅笑着说。

同时，他还建立布衣工厂，设计生产专业的艾灸布衣（布袋），用铜制艾灸盒代替传统的铁制艾灸盒，进一步提高消费者的使用体验。

一系列改良，让昝丙寅的小艾灸深受消费者欢迎，高峰时平均日销5万个，2018年开始连续多年在拼多多平台做到品类第一。

逆境中发现新商机

能够取得目前的成绩，昝丙寅表示，与他之前的工作经历密不可分。

原来，昝丙寅曾与伙伴创业生产五金挂钩，产品很是畅销。但好景不长，由于理念不同，合作伙伴离他而去，使小工厂处于停滞状态，让他不得不重新寻找新的市场。

2012年，昝丙寅到衡水考察医疗器械市场，小小的艾灸盒一下子钻进了他的心里。“艾灸盒成本低，对我来说，制作简单。关键这是一款终端产品，如果做成了，就不用总去跑活儿了。”昝丙寅发现了新商机。

理想很丰满，现实却骨感。当时，市场上的艾灸盒绝大部分由南方企业生产，以铁质为主，价格只有1.1元，但当时南皮当地的生产成本远高于这个价格。为了让铁制品不生锈，仅电镀工艺成本就要1元钱。昝丙寅仍决心降低生产成本，做成这个小小的艾灸盒。

为此，昝丙寅多次往返北京、天津等地实验室做盐雾试验，用了一年的时间，最终成功将电镀成本降低了0.5元。

2013年，昝丙寅借着互联网经济迅猛发展成立沧州艾康医疗器械科技有限公司，通过电商平台将小小的艾灸盒发往全国各地。

培养网红主播 带动艾灸产业奔“云”

连续多年在电商平台做到品类第一后，2020年，昝丙寅出人意料地主动收缩战线，退出品类电商头部竞争。

“为了扩大市场，大家纷纷压低价格，企业的盈利能力并没有伴随出货量的增加而增长，有时还会出现卖得越多收益越少的情况。”昝丙寅说出转型原因。

收缩战线，将更多资源放到产品开发和品牌建设上。“经过一年多探索，自有品牌辨识度日益提高，同时我们不断推出新产品。传统艾灸产品在使用时，刺激气味和不断释放的烟雾让人很是头疼，最近我们研发的一款艾灸产品，通过改进艾灸配方和艾灸盒基础设计，实现了艾灸的无烟、无味化使用，目前正在申请国家发明专利，不久将与广大消费者见面。”昝丙寅把关注点放在提高产品附加值上。

同时，昝丙寅还发力直播电商，公司入驻多个直播平台，通过网红主播在消费者心中“种草”。

经过一段时间的转型，昝丙寅和当地政府合作打造的网红基地已雏形初显，众多网红在基地内创业，其中粉丝过10万+的网红主播就有3人，带动南皮当地艾灸等特色产业在“云”上狂奔，不久前，昝丙寅还当选南皮县政协常委。

创客朋友圈

艾灸新品销往全国各地

沧州无人机产业初探 ②

从精准农业，到应急救援、警用执法、环境监测等领域，沧州无人机企业不断扩充整机应用场景，同时集中资源投向产业链上游，不断推出新品，再发力特色产业，抢抓细分市场话语权

后来居上 切入细分特色市场

本报记者 吴 梦

应急救援无人机待命起飞

沧州无人机河南救灾显身手

上个月，由于持续降雨，河南省许多地方出现了内涝，造成电力系统瘫痪，也让通讯基站无法正常工作。关键时刻，沧州无人机赶到灾区，多架无人机紧急升空，配合应急保障、电力等部门恢复电力供应、勘察灾情、搜救被困群众，为保护当地群众生命安全和灾区重建贡献了力量，沧州无人机也成为新晋“网红”。

“我们7月22日晚上赶到郑州时，由于内涝，很多地方电力供应中断，大家也没休息，就将所带的无人机紧急升空，用无人机上的航行灯为电力职工抢修线路提供照明。”沧州市无人机行业协会会长李学功说。

7月23日，在稍作调整后，沧州无人机再次起飞。这次它们携带航拍器材，采集二维图像，为有关部门的灾情评估提供第一手数据资料。

7月24日，更换设备后，沧州无人机又一次起飞。这次它们是地面搜救人员的“眼睛”，一架架无人机飞翔在高空，用镜头搜寻被困人员身影和SOS信号，然后引导搜救人员完成救援。

现代无人机由于机体轻巧、续航能力强，可以滞空飞行数小时。同时，与之配套的设备大都实现了模块化设计，无人机可以根据不同任务需要，轻松更换设备，完成相关作业，因此在灾区他们配合应急保障部门完成了多样化的任务。

短短几日，李学功带领协会会员使用无人机在救灾航空遥感测绘、应急救援、勘察执法等多个领域大显身手，让他更加坚定了发展无人机产业的决心。

李学功表示，目前，沧州市无人机行业协会拥有会员单位40余家，涵盖了无人机研发、销售、培训、航空遥感测绘、精准农业、影视航拍、应急救援、勘察执法等多个领域。今后协会将进一步致力于为会员企业提供技术标准、开展技术交流、推进产业合作，推动沧州无人机产业进一步向前发展。

高端模具提升无人机生产效率

精品钣金配件助力无人机生产

延链条 争夺市场先机

作为新兴战略性产业，近年来无人机产业在全球市场迎来了爆发式发展，国内也涌现出“大疆”等业内领先企业，这激励着众多沧州企业纷纷投身无人机新产品研发中，希望在细分市场中赢得话语权。

李学功表示，由于产业基础薄弱，多年来沧州无人机企业大多集中于精准农业、影视航拍等少数应用领域。但随着近年来相关产业需求增多，很多沧州企业因地制宜研发具有沧州特色的产品，在细分市场中谋求话语权。其中，河北福诺创新产业发展有限公司和河北嫦娥智能科技有限公司表现不凡。

“由于缺少研发人才，我们就从头开始，以销售国内品牌无人机为基础，在团队中培养年轻人对无人机的兴趣、爱好，然后从组装开始，让大家认识、了解无人机的设计理念、机体构造等，再让大家按照客户要求或产业需求开发定制款无人机，目前多款新产品在电力、农业服务领域得到客户认可。”福诺公司一位负责人介绍说。

福诺公司内部挖潜，嫦娥公司则是借助外脑。嫦娥公司董事长李昀罡表示，公司2018年成立伊始，就将新型无人机研发和产品的多场景应用作为企业的发展策略。公司还在苏州建立“奔月”研究院，利用长三角的人才优势，正在研发多款新型无人机。

“目前，我们正在研发的多款无人机中，有一款无人机的摄像头可以实现360°无死角拍摄。要知道，在世界民用无人机领域，这是一项难度系数很高的操作，大多数企业的技术只能实现一轴270°和另一轴100°左右的旋转。同时无人机工作温度范围可跨越-40℃到60℃，其可见光、红外光、激光这三光融合技术，更能够保证在任何天气状况下完成清晰探测。”李昀罡高兴地说。

此外，“嫦娥”正与多家行业领军企业进行对接，希望把更优质的技术资源引入沧州，并将与高校联合大力开展无人机人才培养，希望不久的将来，在世界无人机竞赛中看到更多沧州身影。

风洞实验模拟复杂工况环境确保飞行安全

搜救无人机返航待命

补短板 行业细分可切入

在众多企业投入新型无人机研发的同时，泊头吉奥机械制造有限公司却开始补短板，准备进入少有企业涉足的无人机实验领域。

吉奥公司董事长孙汝峰表示，无人机作为通用航空产品，在完成设计之后，为保证产品安全可靠，往往要进行气动外形吹风等相关实验，以检验产品是否达到设计要求。由于之前国内民用无人机产品多为低端产品，很多企业并没有进行相关实验，造成无人机实验市场“空白”，但随着市场对中高端产品需求日益增多，市场对相关实验设备的需求日益迫切。

“我们拥有多年风洞实验设备生产经验，它们主要用于通用航空飞行器的性能测试，这种设备在风洞内可以模拟通用航空飞行器在飞行中大尺度沉浮、进退和侧滑等各种测试状态，可广泛用于各种通用航空飞行器的虚拟飞行试验。”孙汝峰信心满满。

李学功表示，相关统计数据显示，从2015年开始，国内无人机市场开始快速增长，吸引国内企业参与其中，虽然涌现出“大疆”等头部企业，但受消费市场引导，产业内企业仍以无人机整机公司为主，相关配套产业发展较为缓慢，这就为后来企业在细分领域切入提供了机会。

除了无人机实验领域外，为无人机提供硬、软件的上游制造业还包括芯片、飞控、电池、传感器、GPS、陀螺仪、动力系统、数据系统、图传系统、电子元器件、无人机培训等众多细分行业。由于产业基础不同，目前沧州制造企业在电子元器件、传感器等少数几个细分产业内拥有一定技术储备，因此凭借企业技术优势，切入相关领域，沧州制造业在无人机市场尚有很大发展空间。

风口

洞见

创新

伟大的企业自始至终，都是让创新渗透在企业制度、结构和路径上；渗透在人才的选拔、培养和激励等管理实践中；渗透在产品、服务以及技术进化上。只有这样才能成就一家伟大的企业。

——中诚信董事长 毛振华

创新一大误区，就是不聚焦核心问题。到底是在为消费者创造价值，还是为了创新而创新？研发的投入是宝贵的，拍脑袋决定产品战略，是最大的消耗。

——九阳股份董事长 王旭宁

创新不要都做高科技，其实，创新既有高科技，也有中科技，还有低科技，甚至零科技。零科技是什么？零科技就是商业模式的创新，新的商业模式里不见得有太多科技。

——吉利控股董事长 李书福

创新一定要有效，要有目的。有目的的创新实际上可以减少创新风险的90%，因为大家都知道创新是有风险的，我们老讲不创新等死，创新找死，这指的就是盲目创新。

——新天钢董事长 丁立国

管理

高速成长的企业中，作为企业的领导者，必须要有足够的胸怀去容纳人，包括新人和老人。衡量人的唯一标准应该是——对于企业的价值。

——混沌学园创始人 李善友

公司要强大，必须要强腰壮腿，中层就是“腰”，基层就是腿。要想腰强就要砍掉中层干部的“屁股”，就是要打破部门本位主义，不能屁股决定脑袋；就是要走出办公室，下现场和市场，实行走动管理，答案在现场，现场有神灵；就是要让干部的眼睛盯着客户和市场。

——华为公司总裁 任正飞

运营

企业要想走向成功，就要朝着完美的方向行走，容忍不完美的过程，抱着必胜的信念，然后积极地改进。越到艰难的时候，越要做正确的事，做困难的事，做长远的事。

——中化集团董事长 宁高宁

产学研，要以企业为主体，以市场为导向，核心是“产”，“学”要保、“研”要好，最后都要作用于“产”。

——沃隆食品董事长 杨国庆

企业经营的目的就是获得顾客的认同和市场的回馈，就是要取得经营成效，因此为实现经营目标，就需要界定顾客价值、成本、规模以及赢利这四个经营基本要素。不管做什么行业，不管新技术、外部环境等因素对我们的影响变化，经营本质的东西没有变。

——郎酒集团董事长 汪俊林

价格

在电解铝行业，价格低是劣势，不是优势。如果低价有效，为什么没有一个很有体量、很有规模的企业来做呢？

——东方希望董事长 刘永行

多少年以来，国内市场呈现出低成本、低价格、拼价格的竞争，但今天社会从高速增长进入到高质量发展，这样的竞争已经不适应了。今天，市场是高质高价、优质优价。

——飞鹤乳业董事长 冷友斌

接班人

时间穿梭，现在很多企业家在选择接班人，但能不能接班，不在于职位是不是传递下去了，要看接班人能不能把这个事业向前推进，然后创始人真正的放下，那才是真正的接班。

——君智战略联席总裁 徐廉政

个人观点仅供参考