

一把定制键盘售价过千元

年销4万把,超七成远销海外



1月14日,武汉悟确科技有限公司研发工程师在检查定制键盘样品。

湖北日报全媒记者 李源

一把键盘的价格是多少?在京东平台上,销量最高的键盘售价仅为89元,累计卖出200万把。

但在武汉悟确科技有限公司创始人华鑫看来,只要产品力够强,单价高也不愁没销路。“去年悟确科技累计卖出超过4万把高端定制键盘,均价超过1000元,超七成销往海外。”

这些键盘采用金属框架,有的重达4公斤,拿在手里沉甸甸的,质感十足。因为采用机械结构,键帽、轴体都能随意更换,可玩性很强。在不少DIY玩家看来,高端定制机械键盘既是日常办公用品,更是具备收藏价值的“艺术品”。

首款产品找人拼单才满足代工要求

华鑫是“85后”,2009年大学毕业后加入汽车行业。业余时间,华鑫爱好收藏,改装机械键盘,在与全国甚至全球DIY玩家交流心得的过程中,萌生了自主设计制造键盘的想法。

“国外产品价格高但可定制程度不高,中国制造业产业链完善,我们完全可以造出自己的高端机械键盘。”

2020年初,华鑫依据自己的想法,在家设计出一款机械键盘,并与广东一家代工企业洽谈量产。

大费周章找人拼单才满足了代工企业“30把起订”的要求,但华鑫没想到的是,产品一经推出竟然在DIY圈子里火了,不少玩家甚至在二手市场高价求购。

为满足市场需求,华鑫又追加了300把订单,开卖后再次“秒光”,还吸引了海外玩家的关注。

试水成功后,华鑫辞掉工作,于2020年6月在光谷创立悟确科技。

“悟为常成,确行常至。”华鑫说,善于思考并在认准的道路上坚定走下去的人往往能够达到成功的彼岸,用“悟确”二字为企业命名体现了自己的创业初心。

设计的每一款键盘均实现盈利

走进悟确科技位于光谷国采中心的办公室,展示区一整面墙的机械键盘让人震撼不已。

悟确科技副总经理桂娜介绍,4年多以来,悟确科技已经设计制造超过100款键盘,客户遍布全球80多个国家和地区。

“DIY键盘这个领域很小众,买家以年轻人为主,但他们的消费理念很新,消费能力也很强。”桂娜说。

去年,悟确科技设计了一款包含16种配色的键盘,海外一名狂热粉丝一次性就购买了16把,一单实现销售过万元。

如今,悟确科技在国内的官方粉丝群有18个,每个群里有2000至3000名成员,坐拥国内规模数一数二的DIY生态圈。

而在海外Discord社交平台,悟确科技的粉丝甚至多达数十万人。

华鑫透露,从首款30把键盘开始,自己设计制造的每一款键盘都实现了盈利,这说明公司跑在了正确的赛道上。他说,2025年,悟确科技还将向键盘代



1月14日,武汉悟确科技有限公司,一名员工从公司的定制键盘展示墙前走过。

工和鼠标设计制造等领域拓展业务版图,“希望更多DIY玩家用上设计出彩、性能出众、价格合理的‘光谷造’。”

“逐键热爱”献公益

除设计生产更符合粉丝需求的产品之外,悟确科技还在力所能及的情况下为社会公益贡献力量。

2023年7月,悟确科技在深圳举办了一场主题为“逐键热爱”的公益拍卖活动。活动上,一把限量版钛合金键盘

拍出了5万元“天价”。收到善款后,华鑫将其全部捐给了武昌区慈善总会。

“这不是华鑫第一次捐资助困。”武昌区慈善总会副会长、全国道德模范吴天祥说。此前,武昌区慈善总会曾多次接到受助群众反映情况,称受到匿名人士帮扶但联系不上对方。“经过多方确认,华鑫就是其中一位。”

收到华鑫捐赠的善款后,吴天祥向悟确科技赠送了一面锦旗,上面写着“扶贫济困的楷模 困难群众的贴心人”。

世界技能大赛为湖北夺得首金 00后技能小匠被“记大功”



2024年9月,曹博在第47届世界技能大赛上获得电子技术项目金牌,身披五星红旗站上领奖台。(由受访者提供)

湖北日报讯(记者张倩倩、通讯员谢倚)1月10日,武汉市仪表电子学校00后教师曹博收到了湖北省人力资源和社会保障厅颁发的“记大功”证书。该证书用于嘉奖取得重大突破性成就、作出杰出贡献,在本地区本行业本领域产生重大影响的事业单位工作人员和集体。郑钦文等奥运会金牌选手也曾获此奖励。

2024年9月,曹博在法国里昂举办的第47届世界技能大赛上获得电子技术项目金牌。该赛事是最高级别的世界性职业技能赛事,被誉为“世界技能奥林匹克”,每两年举办一次。曹博获得的金牌,也是湖北代表团在世界技能大赛中拿下的首金。

在比赛中,曹博参与的电子技术项目,需要在17个小时内,运用电子元器件设计制造电路或编写程序代码,通过一系列复杂任务,解决实际问题。第一项比赛中,由于赛项英文手册跟平时训练中有差别,曹博没能很好完成。后续赛事中,他迅速调整心态,在最后一刻完成任务并夺金。

现年23岁的曹博曾在武汉市仪表电子学校就读,中职毕业后进入武汉船舶职业技术学院学习,并于2022年大学毕业后回武汉市仪表电子学校任教,成为学校技能大赛指导老师。

2017年,中考分数已过普高线的曹博主动入读中职,选择了自己喜欢的武汉市仪表电子学校电子与信息技术专业。加入学校大赛集训队后的2000多个日日夜夜里,他对标最高水平,反复模拟演练。2023年9月,他以总分第一的成绩入选国家集训队,2024年又以总分第一的成绩拿到世界技能大赛入场券。

“我很高兴,早早就找到了适合自己的路,后来回母校当老师,把自己学会的东西教给更多学弟学妹,也很有成就感。”曹博表示,将继续努力提升技能水平,不断挑战自我、超越自我,也希望鼓励更多学生努力向上,成为大国工匠。

小天鹅也会闹肚子? 武汉为迁飞候鸟“治病”忙

湖北日报讯(记者冯袁玥、通讯员薛义)越冬候鸟长途跋涉“累病”了,兽医们忙着救治“鸟病号”。1月13日,武汉市沉湖湿地自然保护区张家湖管理站前,湖北省野生动物保护救助站的工作人员放飞了5只经过救助、达到回归自然标准的水鸟,包括1只国家二级保护野生动物小天鹅、2只豆雁、2只绿头鸭。

武汉位于东亚—澳大利西亚候鸟迁飞通道的关键节点上,这一世界上最繁忙的候鸟迁飞通道,每年往来候鸟数量超过5000万只。入冬后的武汉水鸟活跃,掉队、虚弱、染病的鸟儿也多了起来。

有着20年野生动物救治经验、湖北省野生动物救护中心工作人员陈靖说,水鸟救治每年有两个高峰期:一个是四五月繁殖期,脆弱的鸟宝宝需要悉心照顾,另一个就是冬季。“因为候鸟越冬,武汉的鸟类数量激增,加上长途迁徙导致身体虚弱,这个阶段我们的工作量会比较大。”

本次救助的5只水鸟中,小天鹅的病情最为严重。据陈靖介绍,该鸟在武汉市黄陂区被发现,送到救助站时已有中毒症状,肠胃也很脆弱,不能正常进食。工作人员及时进行喂药喂食,观察恢复情况,帮助它早日回归大自然。

武汉市湿地保护中心副主任李鹏介绍,救助的小天鹅和豆雁均佩戴了卫星定位追踪器,一方面观察它们的行动状况,确保顺利返回自然;另一方面,对候鸟迁飞进行追踪和研究,并将数据共享东亚—澳大利西亚候鸟迁飞研究中心。

“救助、保护候鸟需要科学知识、科学办法,而这些又来自对鸟类的科学观察、科学研究。”北京林业大学教授、该研究中心主任雷光春认为,保护与研究密不可分。

当日,该研究中心武汉分中心在张家湖管理站揭牌。张家湖管理站设施完备,兼备鸟类记录、救助、监测、科研等多项功能,为每年来沉湖越冬的超10万只水鸟保驾护航。

开设髌部骨折绿色通道 人均医疗费减少6000余元

湖北日报讯(记者余瑾毅、通讯员杨京、荆彤、李梦)髌部骨折是老年人的常见疾病,如果不积极治疗,一年死亡率可高达33.7%,被称为“人生最后一次骨折”。武汉市第四医院去年开设老年人髌部骨折绿色通道,尽可能地缩短救治时间,提升救治效率。截至1月13日,在48小时内接受手术的老人髌部骨折患者超过八成,人均医疗费用和住院时间实现双降。

去年10月,73岁的孙婆婆走路时被车撞倒,后被送往武汉市第四医院武胜路院区确诊为左侧髌骨骨折。进入绿色通道后,老人从就诊到完成髌骨置换手术,不到24小时。医护为孙婆婆制定术后康复方案,术后第二天,老人就能下床活动。

武汉市第四医院副院长、骨科专家王俊文介绍,髌部骨折指的是俗称为“大胯”部位的骨折,包括股骨骨折、转子间骨折、转子下骨折等,多发于65岁以上的群体。由于老人普遍骨质疏松,一些低强度的损伤都很容易导致髌部骨折。过去常认为,老人经不起手术,不如卧床静养。殊不知,长期卧床会带来呼吸系统感染、泌尿系统感染、深静脉血栓和褥疮四大并发症,不仅降低了生活质量,更危及生命。对于具备手术条件的老人,应尽早手术、尽早下地康复。

据统计,我国每年髌部骨折的新发病例超过100万,且随着人口老龄化还在逐年增加。根据《老年髌部骨折诊疗与管理指南2022》,老年髌部骨折力争在入院48小时内完成手术。现实中,不少老年患者都存在高血压、糖尿病等基础疾病,入院检查和评估需花费更长时间,拉长了整个手术周期。患者卧床时间延长,增加了痛苦和医疗费用。

去年9月,武汉市第四医院启动老年人髌部骨折绿色通道。由骨科牵头,急诊科、心血管内科、神经内科等多科室参与,梳理优化系列流程,确保符合条件的老人在48小时黄金时间内手术。

数据显示,该院收治的髌部骨折患者中,已有85.25%的患者通过绿色通道完成了手术,超过80%的患者的手术时间控制在入院48小时内以内。相比绿色通道建设之前,该院髌部骨折患者的平均住院天数减少4.69天,人均医疗费用减少6000余元。

IT高管转行做面包 一年卖出4亿元

湖北日报全媒记者 刘洁

浏览器、面包,两个天差地别的事物,在吴朝东眼里却是一样的——他们都是产品。

吴朝东,“80后”,大学毕业于华中科技大学软件工程专业。上学期间,他就以产品副总裁的身份参与了“海豚浏览器”创业项目,下载用户规模超2亿人,因此成了华科校友圈里的话题人物。

互联网浪潮风起云涌,“海豚浏览器”在经历短暂的高潮后,最终被收购。2017年初,吴朝东从公司离开。

“不想认输,我当时就想继续创业。因为我觉得不是自己技不如人,而是运气不好。”吴朝东说。

拿着第一桶金,吴朝东将目光转向实体经济。“像浏览器这种虚拟产品会有上亿人用,如果我做一款实体产品也有这么多人使用,那我就厉害了。”

衣食住行,吴朝东把每个赛道考察了一遍,最终选择健康食品消费行业。“当时我是很狂妄的,觉得自己做互联网的,有互联网思维,做实体完全没问题。”

2017年4月,吴朝东拿着300万元“天使融资”,信心满满地开始做茶油,9月份,就亏了200多万元。那时候,吴朝东才开始意识到互联网产品与电商、与品牌营销其实不是一回事。

仅仅沮丧了一小段时间,吴朝东就重振旗鼓,拿着自己的钱,投资做全麦面包。吴朝东给面包取名“七年五季”,来自茶树“七年成树、五年结果”的寓意,以时刻警醒自己。

品牌成立初期,全麦面包的消费者主要是健身极客和留学生群体。由于行业标准缺乏统一性,市面上大部分全麦面包都存在全麦粉含量过低的问题。七年五季打算做50%以上含量的全麦面包,认为只要将小麦粉替换掉就可以,但结果是面包的口感变得粗糙。

吴朝东专门来到面包加工厂,观摩学习:“面粉的种类,环境的湿度,保存的温度都会影响面包口感,我以为我懂了很多,但还差得远。”



1月14日,七年五季的直播间,主播正在线上推荐新品巧克力蛋糕。

吴朝东成立研发团队,通过在研发工艺、原材料、生产模式上进行改造,改善了全麦面包的口感。原料、品控、渠道、营销等各种细节,吴朝东也都从零开始学习。“消费行业远不是我想象中那样简单,是对企业家综合能力的考验。”

2018年,公司小有起色,每月有几十万元的销售额。2019年后,健康饮食、代餐概念开始流行起来,七年五季也迎来爆发式发展。

2020年,七年五季销售额突破亿元大关,2021年就超4亿元,在线上做到天猫和抖音全麦面包类目销量第一。

吴朝东介绍,今年七年五季将开启新一轮商业探索,将“面包版图”从线上逐步深入至线下,在以光谷片区为试验点,布局便利店、商超等场景渠道的基础上,进一步布局烘焙实体店。

“我不害怕失败,我本就一无所有,大不了从头再来,我很享受这个过程,可以精进我的人生。”吴朝东说。

以互联网打法“盘”衣食住行 光谷创客玩出商业新花样

湖北日报全媒记者 李源

以原创IP推潮玩品牌

“2024年是龙年,在车上摆一条龙,不仅新潮,寓意也好。”

武汉市民李强是蔚来品牌车主,在他车里的NOMI智能助手上,“盘”着一只龙形玩偶。

这款名为庇护龙的产品,由光谷企业潮代互动设计生产,去年年初上市至今已经售出一万多单,销售额突破300万元,是潮代互动的明星产品。

成立3年半以来,潮代互动始终聚焦原创IP,陆续打造出四大神兽、山海经、国之重器等产品。

尽管主营产品价格处于100元到500元的相对高位,但并不妨碍其受到年轻人追捧,企业发展态势很好。

“国内潮玩‘一哥’泡泡玛特主打的盲盒产品,常与迪士尼等知名IP联名,但单价多在百元以下。人们很难想象,一家诞生在光谷的初创企业,凭借原创IP打开了属于自己的商业空间。”东湖高新区自贸改革创新局(商务外事局)有关负责人说,国潮文化兴起、谷子经济火热,叠加年轻人“与众不同”的消费理念和消费习惯,客观上为潮玩品牌的发展创造了良好环境,潮代互动的加速崛起就是一个例证。

“小而美”创出大市场

2024年12月27日,潮代互动受邀参加光谷新商业发展大会,展位上琳琅满目的手办、摆件吸引不少参会人员目光,公司营销负责人余行星的微信好友申请排出了一长串。

“光谷不仅有瞄准‘光芯屏端网’的硬核产业,更有聚焦吃喝玩乐的新潮商业。”中国百货商业协会执行会长兼秘书长杨青松说,一大批“小而美”的企业关注年轻力、专注产品力,在光谷打造产、商、旅、文、体、娱融合特色消费新场景的大背景下改变创业路径和商业逻辑,以好吃、好玩、好用的产品迎合消费