

我市第二届创新创业大赛20强齐亮相 看一看哪个项目最有冠军相

记者 项乐茹/文 王鹏洲/图

我市第二届创新创业大赛暨青年创业大赛迎来总决赛的巅峰战。经过初赛、创业训练营、复赛等赛程，和多位评委专家的多轮专业评审，进入决赛的20强选手已经整装待发。决赛在6月19日鸣锣，本报梳理了20强项目的亮点或创新点，看一看哪个项目最有冠军相。

视客VR：做VR体验行业先行者



项目介绍：致力于打造全国连锁性的VR虚拟现实体验乐园。目前店铺都位于全国各大地标性吃喝玩乐综合体，以VR+游戏体验形式，面向4-80岁客户群体。以VR、AR、MR科技为主体，外加休闲娱乐、产品售卖、传媒广告等的综合型店铺。

特色优势：定位精准，为VR行业里的资源整合商和品牌运营服务商。市场广阔，拥有亿万体量。

3D打印机创新研发：做有追求的高科技企业



项目介绍：生产、研发及销售3D打印机。应用在学校教育、创客发明、工厂模型制作，以及个人爱好者。目前已入驻瑞安市科技企业孵化器，1000多平方米的车间，去年3D打印机产量大概在1万台。预计在未来三年能做到每年最少50%增长。目前主要出口发达国家，以及国内教育市场。

特色优势：市场潜力大，在国际B2C方面，亚马逊、EBAY、速卖通都名列前茅，已签约入驻美国沃尔玛。

自主工业机器人制造与集成应用：国产制造机器人



项目介绍：主要产品为软硬件全自主机器人控制器，可重构、多任务、多机器人协调任务控制能力，拥有15年机器人及自动化系统设计与制造经验，共享机器人等新颖运营模式，已拥有32家经销集成商团队、数百家直接用户资源。

特色优势：十三五期间，机器人是重点发展对象之一，国内机器人产业正面临加速增长拐点。工业机器人未来的发展潜力可观。

爱驴代步：共享电瓶车来了



项目介绍：致力于解决最后出行五公里难题，升级优化传统线下交易，让供需者全部在互联网平台上进行交易，其目的在于打造一个良性循环的互联网+电瓶车的共享经济。它不仅是电瓶车租赁，更旨在打造一个电瓶车共享经济市场的公司。通过手机客户端，直接实现电瓶车解锁、启动、定位、租赁以及路线规划等功能。

特色优势：客户需要使用智能机，自动圈化了客户群体，包括客户的消费观念和消费水平，且上班族和高校大学生所占比重较大。

畜禽业污染智慧监管及三位一体综合服务系统：打造养殖户手中的金箍棒

项目介绍：致力于打造畜禽养殖污染源数字化监管与养殖资讯服务一体化平台。结合自身自主研发的移动数据



监测系统与专业高清监控摄像设备，有效解决政府监管部门对畜禽养殖污染监管范围广、监管成本高等痛点问题，降低政府监管成本，提高监管的效率、广度与深度。

特色优势：国家政策鼓励支持，拥有广大的潜在市场，技术团队已获多项专利发明。

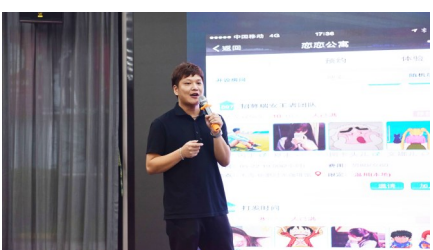
超微生物制药技术及舌下剂的生产工艺及设备：打破传统用药方式



项目介绍：该生产工艺及设备不同于传统用药方式，而是作为一个载体通过舌下剂进行。它的特点在于，快速吸收，直接进入血液，瞬间崩解，无苦辣辛刺激，不刺激小舌头，不产生呕吐，不经过胃、肝脏等内部器官，可无外部辅助条件吞服。国内行业内尚处于技术无人研究、复制欧美企业的现状。

特色优势：剂量准、副作用低、药效迅速、服用方便、携带方便。

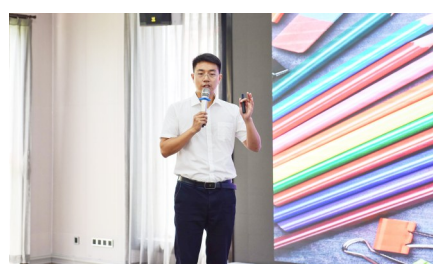
恋恋公寓：不一样的相亲方式



项目介绍：改变颠覆1对1相亲概念，利用移动互联网特点，将线上与线下相融合，从参加相亲阶段到线下活动使用线上支付费用，画出一个用户与平台管家紧密相连的O2O完美闭环，最大限度优化相亲体验，改变传统相亲方式，让相亲成功率大幅提高。

特色优势：通过会员资源和活动策划盈利，以网络为平台线上支付，线下同城活动策划服务消费。独创线上开房间相亲模式和线下管家式服务，是婚恋产业的细分市场。

悦创空间：派对服务一站式解决方案



项目介绍：由创业咖啡馆转型为提供派对服务一站式解决方案的空间，服务内容包括自助餐定制、圆桌和菜订制，厨师服务员现场配置、场地服务等。后续计划开展出一系列的派对后服务市场，从派对现场的主持、表演、花艺，到后期的摄影、摄像，再到派对中必须的礼品定制。同时引进金融机构，为派对连接分期付款，让派对变得更加简单、轻松。

特色优势：打破传统局限，抢占派对服务细分市场。

蔬之颂活体盆栽蔬菜：吃放心蔬菜

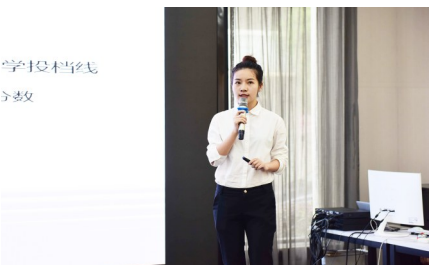
项目介绍：经营理念是以无土栽培技术为手段，用合理的成本生产出安全、新



鲜、营养、高品质的农产品。产品全程按照农业部绿色A级标准进行生产，每月对所有生产的产品进行农残检测，并在当地市农业局备案、可溯源查询。前期专注盆栽蔬菜种植，多基地全覆盖的扩张模式，后续通过资源整合，进行其他农产品的配送。

特色优势：提升蔬菜的口感和新鲜度；采取线上线下的信息化系统运行。

升学无忧：做升学咨询行业领头羊



项目介绍：杭州升途教育咨询有限公司是一家有着互联网基因的高科技教育企业，以升学规划服务为主打，目标是让每位学子在进入大学前升学有道进入大学后入学无忧。拥有业内顶级咨询师服务团队、专业技术研发团队，紧随互联网+发展业态，开发了线上在线咨询O2O平台、线下咨询师个性化咨询等服务项目。

特色优势：有专业团队，升学规划市场可观，建立数据库等创新模式。

HALO厨房：一家不做菜的厨房



项目介绍：专注餐饮战场，以中小餐饮（泛饮食）品牌为突破口，以策划设计为切入点，用创意来整合餐饮全链路发展。专注初创餐饮品牌，帮助他们更好地瞄准市场。专注转型餐饮品牌，帮助他们更轻松地转型和有效率地提升。

特色优势：较新颖的市场切入口，精准定位用户需求。

人工智能大数据在线培训系统：私有云数据存储服务

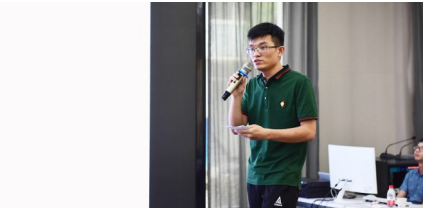


项目介绍：由于移动互联网、高速宽带的发展，企业运营和个人生活及娱乐所产生的和消费的数据海量。得益于存储元件价格的下降，每家企业和个人都有能力建立一个属于自己的数据仓库，以存放自己的海量数据。该项目通过私有云的形式，为客户提供数据存储、数据备份、数据访问、数据分享、数据分析等服务。

特色优势：本地、大容量、低成本、安全。

亲远智慧物流平台：共享货车新概念

项目介绍：亲远智慧物流平台主营同城速运是基于用户下单、服务者抢单上门、用户在线支付及点评的O2O项目，立志将公路短途运输做到像滴滴打车一样快捷、便利、高效。它的亮点在于，对于传统干线物流，将车辆与货源信息通过平台整合共



享，减少由车货匹配效率低下导致的空驶、迂回等造成的严重资源浪费，对于传统专线物流，将物流供应链通过信息化手段，跳过了繁琐复杂的中间环节，实现了买家与卖家之间的直接对接，并大幅度提高运行效率。

特色优势：首款实现大型车辆自动计价功能，智能物联网实时为车辆提供故障检测、GPS定位、视频回传等，为运输保驾护航，由保险公司对实时交易订单进行货品承保，全面维护客户权益。

防走失安全教育基地：守护天使，预防走失



项目介绍：项目主要分为2个部分，预防儿童走失和走失救助。项目现有全职项目专员4人，兼职2人，核心志愿者5人，志愿者5000余人次。至今开展各类防走失公益活动400余次，参与志愿服务的志愿者5000余人次，服务时长达5万多小时，享受服务人数达50万余人次。

特色优势：专注专业的公益机构，团队经验丰富。

足部健康防臭抗菌技术：立志做一双健康鞋



项目介绍：创始人卢建良投入研发新一代防臭鞋垫，于2016年获得国家发明专利，坚持把核心技术应用于新产品上，稳步打造自有品牌。未来三年内在国内市场建立知名度和美誉度，打造国内著名品牌，并进而逐步发展为无区域全球化的贸易公司。从本地市场做起，在逐步积累商誉和知名度的基础上，向周边省市渗透，最终全面进入全国及全球市场。

特色优势：产品拥有核心防臭技术；通过两项国际认证；市场前期推广反馈良好；有专业化的团队。

绿色文化创意园：打造绿色新型的生活方式



项目介绍：瑞安市绿色文化创意园由绿晨农业开发有限公司和瑞安市农业技术学校共同组建。现创意园拥有办公楼400多平方米，生产厂房3000多平方米。产品包括酒瓶系列、碗系列、盘系列、木盒系列，通过多肉基地、蔬菜基地及实体店销售和网络渠道销售。借助绿晨公司平台与国际大酒店等企业签订定点采购单位，与瑞安日报有限公司签订供销合作协议。

特色优势：以低成本，高利用率，呈现最好的效益，同时达到节能环保、美化环境的目的。

轻摄影服务平台：人人都是摄影师



项目介绍：由轻摄影的概念去衍生开做一系列服务，例如轻摄影教育/旅拍/轻便器材零售等。出身于校园，通过互联网，打入各大大学城，而后逐步落地实现线上线下同时运行。平台拥有自主研发的新型变焦手机镜头，目前主打服务为摄影器材零售以及摄影教育，目前主要产品销售方向为微单和手机镜头，同时依托于原有的摄影平台和社群进行裂变。

特色优势：有原始的资本和社群积累，线上覆盖面广，线下本地化强，主要扎根于大学城，市场需求大。渠道优势较强，运营成本较低，对资源进行了良好的整合。

众人体育联盟：互联网思维注入羽毛球事业



项目介绍：众人体育联盟是一个网络大数据平台，是运动爱好者、运动场所、运动俱乐部、运动培训机构以及私教的集中营，同时也是个人用户的福利平台，更是运动场馆、俱乐部、运动培训机构、私教的营销新渠道。线上通过订场、俱乐部、个人中心、积分商城、培训班报名、考级证书以及活动发布等服务型功能建立体育大数据库。线下，具有多年的羽毛球项目的培训经验，吸纳了大量的优秀教练。

特色优势：通过线下基础延伸线上平台，通过线上平台拓宽线下服务，达到既有线下的项目创收，也有线上服务型功能平台数据体现。

58高校微信平台：让高校生活变得简单而多彩



项目介绍：大学生学习、生活和消费所形成的中国高校市场。该项目运营模式为O2O，经营范围为服务业，产品及服务包括微信公众平台、配送、跑腿、兼职咨询、驾校咨询、团购等，目标顾客为在校大学生（主要群体）、学校食堂、大学城所有商家。

特色优势：平台综合性强，以快递、外卖、驾校等高频的模块为切入点，与学生建立紧密的关系，同时开展好的服务模块。操作成本比以上平台低，连续性强。

快乐魔方：让魔方走进课堂，让学生轻松玩转



项目介绍：特为少年儿童打造的集魔方课程开发、培训、比赛、考核为一体的三阶魔方培育体系。产品主要为快乐魔方十级学具及课程教材，同时提供教师培训、魔方特训、比赛考核等服务。目前，已成功孵化快乐魔方课程体系，快乐魔方学具在第九届国际发明展览会上获得金奖，已进驻瑞安市新纪元实验学校，在小学2-5年级段全面铺开教学，学校已有2000多名学生学习快乐魔方。

特色优势：产品独特，拥有多个实用新型专利，教学创新，体系完善，市场广阔。