

“理工男”刘达平： 十年缔造二十亿元照明品牌

未来持续在智能照明赛道做引领者



刘达平



刘达平介绍易来产品。

40岁的刘达平和合伙人创业十年，缔造出一家估值20亿元的智能照明品牌企业。在他口中，2014年小米的投资让濒临倒闭的团队起死回生，且快速崛起，之后，易来(Yeelight)的发展在外界看来还算一帆风顺。

和很多互联网大佬一样，刘达平日常穿着简约，牛仔T恤衫，出差一个人背着双肩包，公司内部都称他“刘工”。他处事说话极为理性、冷静和克制，好似已经习惯性地形成了“碰到问题，如何解决”的思维，批评下属最严重的话就是“这怎么搞的”。团队也“沿袭”了他的风格——理工科出身，大多数理性且柔和，但在困难面前都能凸显出非凡的坚毅。

10年时间，从两个人开始到当下400人团队，年营业额10亿元，估值20亿元，易来不仅成为小米生态供应链企业，也逐步打出自己的品牌，让全球消费者认识了这家集科技、美学为一体的国产照明品牌。

随着当下公司战略的核心从产品研发到“全屋场景智能照明”定制，他对未来的规划也清晰可见——持续在智能照明赛道做引领者。

“理工男”辞职创业

初见刘达平，在他位于崂山区国际创新园的办公室内。他的办公室位于公司研发部办公区靠里位置，出门就能看到同事在办公桌上摆满各类测试灯具。

他穿着简约，说话温和但语速较快，交谈时除了说到一些开心桥段时会大笑外，几乎没有其他外在情绪。

刘达平是典型的“理工男”，大学毕业时鉴于他优秀的编程能力，不少导师挽留他，但他当时“虽不知想要什么，但却明确地知道不要什么”，婉拒了导师们之后，他进入朗讯科技做了一名产品工程师。

在朗讯科技，他和未来的合伙人姜兆宁相识相知，一些前辈给两人一些启发，点燃了他们创业的热情。由于他们都是技术背景，在创业之初，一直想做B2B的生意，把技术和服务租赁给传统企业，帮助它们解决技术问题。但这个想法仅仅坚持了6个月左右，因为他们发现，销售B2B产品的商务成本非常高。随后，团队做了多次尝试后，最终根据市场反馈将产品定位在智能照明领域。

从危机中发现机遇

刘达平团队做智能照明产品采用了差异化的思路，2013年，他们根据电子产品发烧友论坛中的部分用户需求发明了一款智能灯泡，可以用手机控制开关，在手机上完成多种照明色的切换——在当时属于新奇的产品。

产品卖出去之后他们才发现，这款产品使用的芯片对温度十分敏感——该芯片是采买其他公司产品，但温度升高会导致芯片工作不稳定，出现灯光闪烁等问题。但此时，这款产品已经铺开，不少用户在论坛提出质量问题。刘达平和合伙人毅然决定给用户免费更换产品，并给所有用户附上了一封道歉信。但此次赔偿完成后，公司资金链出现断裂。虽然损失巨大，在用户心中却赢得了良好的口碑，这件事在发烧友论坛的发酵也引起了小米的重视——小米主动联系他们，在几次洽谈后，他们成为小米的产品供应链之一。

在跟小米的合作过程中，刘达平受益良

多。“当时国内台灯市场绝大多数都是粗制滥造，大部分没设计感，而我们通过跟小米合作，真正意识到了什么是用做艺术品的心态去做产品。”刘达平说。这款与小米联袂打造的处女作——LED智能台灯，快速在业内“出圈”了。没有传统的大头灯罩，没有晃眼的灯泡，没有厚重的灯座，取而代之的是一个倒置的大写“L”。极简而巧妙的设计帮助小米第一次拿到国际设计界最高奖项IF设计金奖。然而，刘达平并不满足于于此，他在纤细的灯体上解决了蓝光、频闪、照明失真等诸多痛点，更把四种常用的照明场景植入台灯，实现一键切换。

两条腿才能走得更稳

搭上小米生态链快车的刘达平团队完成了快速的业务扩张。在5G、物联网、大数据、手机等诸多技术和产品的驱动下，易来智能照明设备迎来了发展的蓝海。

这些年，刘达平团队不仅生产出多款极具设计感的爆款，还在3年时间内，在全国快速建立起400家线下体验店——目前，易来已在全球100多个国家与地区拥有700万忠实用户，出货量突破了6700万台。此外，因为注重产品设计，易来包揽了市面上一些知名的设计大奖。

作为独立品牌，易来一直注重自有品牌的建设和产品、技术的研发。刘达平说，目前易来自营渠道的占比达到一半以上，两条腿才能走得更稳。

回顾创业之路，刘达平庆幸遇到了一群志同道合的人，在他的认知中，团队是排在创业成功因素的第一位。“找到一群目标一致的人，才能一起做成一件事。”他说，在外界看来还算发展顺利的易来，其实背后经历风风雨雨，只不过，团队将专注力放在了产品上，创业的苦则不再苦，遇到问题时的纠结不再是纠结，转化成将智能产品做好的信念。

在创业的10年过程中，刘达平几乎没有给自己放过长假，对他来说，最好的休息“是专注产品忘记时间，或在跑步中放松大脑”。在易来不再为资金发愁之后，他犒劳自己最大的礼物，就是“给自己买了大量之前买不起的电子产品”。

观海新闻/青岛晚报 记者 薛飞

■ 相关新闻

“黑科技”能把天空带回家

跟随刘达平来到产品展示区，数十台台灯和吸顶灯整齐排列——产品以白色为主基调，设计风格极简，美感十足。“这款灯泡是我们首款众筹的产品，可变换各类颜色，一经上线圈内就小有名气了。”刘达平如数家珍地介绍，每款产品的背后都有令他记忆犹新的故事。

“这款产品到现在每年还有数百万的销量，获得过工业设计的‘红点奖’。”刘达平指着由两个长条圆柱体简约和一个圆形灯座的台灯表示，这款产品仅一条3厘米长的红色电线的设计，设计师就出具了几十套方案，在这种匠心下终成爆款产品。在这些产品中，易来的智能和设计能力凸显，譬如一款看似普通的吸顶灯却暗藏玄机——用户只需要轻轻一按，就可轻松将其取下，解决了传统吸顶灯清洁难的难题。

在易来打造的“全屋智能照明场景”中，客户还可一键控制全屋近十种不同场景下的不同光照氛围。除此之外，刘达平展示了一款“黑科技”——一款名为“青空灯”的吸顶灯，竟折射出天空颜色，且能随着一天时间的变化，逼真地再现了从晨曦到夕阳的不同光照，让人身临其境。“这款产品可还原天空颜色，尤其适合安装在封闭空间内，让人情绪放松。”刘达平表示，该产品可模拟不同强度的阳光，目前在一些社交媒体中颇受关注。“现在价格还高一些，后期会随着技术的成熟逐步降价。”

■ 访谈录

记者：刚出来创业时，你有没有后顾之忧之忱？

刘达平：刚创业的时候，我家小孩刚出生才几个月大，但我妻子说你们去闯就好了，失败就失败没什么。其实当时还是蛮担心的，就是这件事情要是做不成怎么办。后来想明白一个道理，大不了创业失败，然后大家试错，我们再回去找个工作，肯定比现在的强。

记者：在易来发展的中后期，最难的是在什么时候？

刘达平：2019年，我们投入大量资金去研发，做全屋解决方案系统，一年投入几千万元的规模，后面就持续不断地投。但疫情来了，当时非常忐忑和纠结，这时候叫停已经不可能，只能坚持走下去。到2020年底，全屋解决方案系统严重亏钱，但好在，现在已经转亏为盈了。

观海新闻/青岛晚报 记者 薛飞



创业人物访谈

青島市民营经济发展局
青島晚报 联合

互动热线：136 15322866

责编王亚梅 美编李红芬 审读孙勇



扫码看新企点财经