

企明星

听民营企业
讲好发展故事

系列报道 7

青島市工商联、市民营经济发展局
青島早報

联合
主办

近年来,随着电竞热潮席卷全球,电竞相关产业飞速发展,其中最被玩家们熟知的就是电竞装备产业。在众多电竞装备品牌中,青島雷神科技股份有限公司(以下简称雷神科技)异军突起,并于2022年12月23日在北交所成功挂牌上市,填补了北交所在电竞装备行业领域的空白,成为北交所首家电竞装备“新国货”上市公司。近日,记者专访雷神科技创始人、董事长路凯林,聆听他解码企业创新发展背后的“源动力”。

重视用户体验 深耕电竞生态品牌

雷神科技董事长路凯林:打造北交所“电竞装备第一股”



左图:雷神科技创始人、董事长路凯林。

上图:雷神科技场景生态体验店。雷神科技供图

亮点

最具价值品牌 连续三年上榜

2022年12月23日,雷神科技正式登陆北交所,被誉为“电竞装备第一股”,填补了北交所在电竞装备行业领域的空白。今年4月24日,雷神科技发布2023年第一季度财报,数据显示,在2023年第一季度,雷神科技实现了5.77亿元的营业收入和1183.94万元的净利润,业绩表现持续跑赢行业。蓬勃向上数字的背后,映透着雷神科技助推产品创新、模式创新、场景创新,实现高质量发展,为用户创造价值的企业使命。

6月15日,世界品牌实验室(World Brand Lab)发布2023《中国500最具价值品牌》分析报告,雷神科技连续三年上榜,品牌价值达155.26亿。路凯林把这个傲人成绩归功于出众的产品力上。他表示,公司致力解决用户需求及痛点,公司产品多次荣获德国红点奖、iF设计大奖、艾普兰智能创新奖等国际知名奖项以及业内各类权威媒体评测奖项。而且在2021年,雷神科技荣获中国计算机行业协会评选的“2021年度中国计算机行业发展成就奖”。

此外,雷神科技还与全球领先的高性能计算机核心硬件供应商建立了长期稳定的合作关系,能够确保来自英特尔、英伟达、三星、京东方等产业链上游核心硬件厂商供货稳定性的同时,还与业内知名计算机代工厂广达、蓝天、和硕等保持良好稳定的合作关系,构建起灵活高效、稳定优质的供应链体系。

“雷神科技会紧跟全球消费电子前沿技术发展趋势,通过深度调研挖掘消费者需求和偏好,自主设计兼具科技感和实用性的高性能、高品质、高颜值的全场景电竞装备,重点聚焦PC和外设产品。围绕电竞的生态和电竞的平台,公司希望把硬件、场景和生态打通,给电竞玩家提供更好的电竞体验。”路凯林强调,对于雷神科技而言,登陆北交所意味着将以全新的姿态站上更高的平台。

未来,雷神科技会继续保持创新激情,以拼搏和脚踏实地的态度为岛城经济发展贡献“雷神力量”。

本版撰稿 观海新闻/青島
早报记者 邹忠昊

/ 专注 /

抓商机研发电竞笔记本电脑

从电竞笔记本到台式机显示器,从键盘鼠标到全场景电竞装备,雷神科技的名字几乎伴随着一代年轻人的成长。面对市场竞争的瞬息万变,“如何改变、创新”成为雷神科技创始人路凯林每天都在思考的问题。

创业之前,路凯林一直在海尔集团任职,曾在海尔连续任职9个跨城市、跨部门的不同岗位。先后担任海尔电脑青岛、广州、上海产品经理,海尔笔记本事业部营销部长,海尔笔记本事业部总经理等职务。在每一个岗位上,路凯林都被称为“最优秀的员工,最可靠的同事”。从2004年的海尔集团管培生,到2014年的雷神科技创始人,路凯林用了十年时间。创业至今,路凯林走出了很多年轻人不敢想更不敢走的道路,以拼搏和坚持为基石,通过创新的发展思维和脚踏实地的务实理念,为中国的PC(个人电脑)外设产业发展以及电竞产业开拓开启了新篇章。

2013年,此时电脑市场机会和风险并存。凭借路凯林多年在电脑领域对用户需求的透彻理解,在大量调研用户数据后,路凯林坚定地选择了高性能与设计美学结合的电竞笔记本电脑(简称电竞本)作为突破口,将全部的时间和精力投入到游戏笔记本电脑(简称游戏本)产品的研发之中。“我当时发现游戏玩家在玩游戏的过程中有非常多的抱怨,经常会死机、蓝屏,游戏本的外观比较单调,捕捉到这些痛点之后结合手上的资源、上游供应链等资源,我决定要重新创立一个新的专注于游戏本的品牌,所以就创立了雷神。”2014年,路凯林创立了雷神科技,全力打造新的电竞装备品牌。

“解决问题才能获得收益,就是价值所在。”就这样,雷神游戏本首批产品上市便创造了销售收入250万元的佳绩;2014年1月雷神G150TB游戏本一经发售便创造了“21分钟3000台售罄”的纪录;2014年7月,雷神911上市,首批500台1秒钟被抢光、第二批3000台10秒钟被抢光。2014年,雷神科技创收达2.5亿元,创造了业内奇迹。

/ 潜心 /

重视用户交互极致体验

作为一个年轻的笔记本品牌,能够迅速赢得年轻人的喜欢,是因为雷神科技始终坚持“从年轻人中来,到年轻人中去”的初衷,坚持“因为雷粉,所以雷神”的企业文化。路凯林不断地在雷神科技内部强调:“雷神要做的不是性价比产品,雷神要做的是综合实力优异,同时让广大消费者能够买得起、买得到的好产品。”

重视用户交互是雷神科技判断细分市场领域,从而进一步投入力量进行生产研发销售活动的判断源泉。粉丝交互,既是雷神科技的重要特色,也是发展助推剂。回顾雷神的崛起之路,其对商业模式的前瞻性值得称道,为玩家而生的核心理念未曾模糊,对目标用户和垂直市场从未失焦。这件事情说起来很容易,但做起来不容易。综观雷神科技发展史,可以发现一个铁律,那就是“无交互不开发,无公测不上市”,将用户需求与产品设计紧密结合,持续打造品牌影响力。

“雷神的创业历程是一个迭代发展的过程。雷神刚成立的时候只是一个笔记本品牌,当时我们的目标是打造互联网电竞本第一品牌。在电竞行业大潮的鼓荡下,我们的业务板块从电竞笔记本拓展到包括电竞主机、电竞显示器、电竞外设周边在内的电竞全场景硬件。”在路凯林看来,所有产品的开发一定是要跟雷神粉丝和用户有非常近距离交互过的,并且这个产品做出来以后一定要给公司的极客和粉丝进行公测,记录他们对于这个产品的使用感受和意见,直到没有问题之后才会推向市场,雷神一直秉承这样的铁律。

从起初专注于专业的电竞笔记本,到后来开始做更加专业的全场景电竞装备,机械键盘、电竞鼠标、电竞耳机、游戏手柄、电竞座椅等等这些专业的电竞装备,再到后来拓展电竞产业生态的合作共创……路凯林坦言,雷神科技希望做一个能给游戏玩家提供一站式服务的平台。

/ 布局 /

构建电竞生态产业闭环

随着新经济不断发展,雷神科技在夯实现有业务的基础上,还围绕电竞玩家需求积极探索电竞新品类。对于路凯林来说,电竞生态产业就是他不断地为雷神科技和自己寻找的“第二曲线”。路凯林告诉记者,“以前电竞玩家需求比较基础,有一台电脑就可以,伴随着消费升级和玩家生活观念的改变,高品质的新体验获推崇,进而催生了投影、路由器等新需求,这些都是我们现在探索的部分领域,基于用户新的需求,做一些新品类的探索。”

2021年,路凯林把以全场景电竞装备为基础,探索电竞生态产业的新机遇作为公司的战略级项目,对电竞生态领域进行了全面布局,通过与合作方共创的形式,赋能电竞房、电竞酒店、电竞产业中心、电竞赛事等新业态。同时,雷神也在积极布局线下场景体验店。2022年8月,雷神科技在上海落地首家场景生态体验店,不到一年的时间,雷神场景生态体验店已“遍地开花”。在雷神科技线下渠道建设中,场景体验店被放置于“金字塔顶端”,主要以Shopping Mall为主体,打造区域潮流新地标。除此之外,雷神科技还与海尔旗下高端品牌卡萨帝、场景品牌三翼鸟等展开合作,通过融入其线下门店的方式,达到强强联合、优势互补的目的,升级用户的场景体验。

对于用户来说,这是对传统商业逻辑的一次颠覆,通过场景生态体验店,雷神完成了对用户体验的重塑。路凯林表示,线下要锚定Shopping Mall为主体的基点,逐步覆盖一线城市和省会城市,预计到2023年末,场景生态体验店将会成为区域潮流的新地标。未来,按下场景体验“加速键”的雷神科技,给行业也给用户开辟了更多的想象空间。

对于岛城市场,由雷神科技打造的位于蓝色硅谷核心区的雷神电竞产业中心,预计2023年底完工投入使用,有望成为中国电竞发展的全新标杆。