宜视康 + 互联网,保护孩子的视力健康

——专访美因电子科技有限公司CEO张永刚

■ 本报记者 孔自林

眼睛是心灵的窗口,是我们观察世界和认知世界的重要器官,更是人与人之间沟通交流不可或缺的基本手段。

因此,保护好我们的眼睛,就是维持我们正常生存生活的重要保证。而在互联网时代,低头族与日俱增,这无疑给我们心灵的窗口带来了莫大伤害。

互联网是无辜的,它是我们生活中的一个工具,我们已经离不开;眼镜呢,架在我们鼻梁上这个沉重的玩意,你愿意离开它,你能离开它吗?

能!回答者是美国电子科技有限公司CEO张永刚。

——采访引言

看到看不到的

一走进张永刚的办公室,我看到的是张永刚和他的同事正兴奋、激烈的讨论着。

他也看到了我——

"孔记者,请稍等,5分钟后我们的会议结束。"

我被邀请到张总的办公室,离我们约定的采访时间还有十分钟。

"让不近视的孩子永不近视,

让已近视的孩子有效恢复"

在办公室的右侧,两行红色的大字醒目地对着进来的每一个人。当我还在沉思这句话的时候,张总推门进来,握手,沏茶。

"孔记者,您好!我们开始吧,看了一下你给我的采访题目,这个课题很大,我们目前还是站在互联网的门口,而不是风口,还是尝试。我想了想,从四个小角度来认识和了解宜视康,来观察宜视康链接互联网的态度和方法比较合适。"

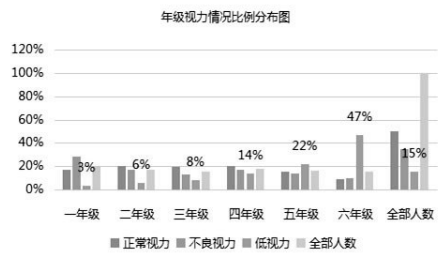
(以下孔记者简称记者,张永刚简称张总,采访正式开始)

记者:张总,先问一下,这两句话应该是贵公司的使命和价值观,这个使命能实现吗?

张总:能,你说的没错,这既是我们的使命,同时也是我们公司的责任和发展动力。正像很多优秀的公司,比如阿里巴巴,只要踏实努力,公司远景会一步一步实现的。

记者:张总,为什么要确定这个使命,您又是怎么接触到这个行业的?

张总:首先说为什么确定这个使命,我给你看两组数据,这个数据是我们2014年通过全年监测和服务取得的数据,您看,这



	一年级	二年级	三年级	四年级	五年级	六年级	全部人数
正常视力	17%	20%	19%	20%	15%	9%	50%
不良视力	28%	17%	13%	17%	14%	10%	35%
低视力	3%	6%	8%	14%	22%	47%	15%
全部人数	19%	17%	15%	18%	16%	15%	100%

是河南某小学(为了保护尊重学校意见,在这里隐去了学校名称)的视力监测数据。

情况很严重,可以说是一个危机。这个数据 促成了我们的企业使命。因为我们绝大多数家长看到的还只是孩子们的分数,没有看到或者完全忽略掉的是孩子的视力健康甚至包括自己的视力健康。我们要引导和改变这种现状。

记者:张总,你现在还戴着眼镜?你注意自己的视力健康吗?

张总:以前人们的不知不懂不重视,我也是受害者,我女儿也是,和很多人一样,饱受眼镜带给自己的摧残,才有机缘接触到这个行业,看到了许多看不到的数据和事实。当然,对于个体来说是危机;对于企业来说,就是商机。

抓你抓不住的

记者:对于企业是商机,可商业机会很多,你怎样选择?对于当今万民创业,万众创新的创客来说,如何把握商业机会?能不能给点意见?

张总:商业机会在这个时代,遍地都是,多如牛毛。由于兴趣不同、资源不同、环境不同、方向不同,都会做出不同的选择和判断。我的感受是,抓你抓不住的机会,成功的机会可能更大,因为别人都能抓住的机会或许已经不叫机会。

记者:你抓的这个商业机会有什么亮点?

张总:每个人选择判断机会的标准不一样,我个人总结,有三点需要注意,第一,是不是刚性需求;第二产品的有效价值空间有多大;第三,与互联网链接后市场估值有多大。

记者:第一可以理解,第二也就是说必须有好产品,张总,我更想听听您对第三点的解析?

张总:现在大家都在谈O2O,实际上,不是你有两个"O"就"O"了,深度嫁接互联网,没有好的盈利模式设计,没有好的支点可以把模式落地,那叫烧钱。宜视康是我们平台上的一个品牌,我们还有更多的有效产品,能持续满足人们的刚性需求,做好产品,才能把大厦的桩基打好,嫁接互联网,互联网才能变成您的工具,才能成为你腾飞的翅膀!

另外,大家在选择商业机会的时候一定不能单靠商业直觉,单靠商业直觉可能需要付出很多的时间和资本代价。在判断和选择合作伙伴的时候,你要认真,不仅对自己负责,也对合作伙伴负责。宜视康上市以来,第一轮才选择了6个合作伙伴,第二轮就成了两位数,因为选择的标准有了,对于双方以后合作都是有好处的。

记者:是应该这样。

想你想不到的

张总:谢谢孔记者的肯定。我想补充一下刚才提到的产品有效价值。

我们是一个产品公司,追求产品的极致完美和极致价值,也就是说,要把我们产品的有效价值扩展到最大,这里产品有效价值包括两个方面,产品本身使用价值是一,二是产品有持续创造价值的空间。

记者:张总,再详细一点,或者举个例子?

张总:举个例子吧,产品的设计升级创新是否有连续性,这些连续性创新是不是能满足消费者不断变化的刚性需求和附加值需求,比如,以前的手机是通话,现在手机满足的不只是通话,而是更多的附加值需求,这些附加值也是靠设计创新引导后,逐渐转变为刚性需求的,宜视康现在的产品是第一代,第二代的设计测试已经完成,第三代的设计已经进入市场调研阶段了。

记者:在设计创新方面有没有规律可循?

张总:实用、便捷、娱乐、互动都是规律。互联网时代一个比较突出的特点就是娱乐性和互动性。我们的产品设计要遵循这些规律,我们的营销服务体系也要遵从这些规律。

记者:产品设计、营销体系和商业模式有关系吗?

张总:本来就是一体,无论是产品创意设计营销体系,市场机制,如果您的想法不独到,不适用,不便捷,不娱乐,不互动,都会影响整体商业模式和盈利模式的设计。您的商业模式设计必须从实践中来,最后要回归到实践中去。专业视觉训练+专业配镜+专业用眼环境指导=眼镜度数越配越浅,这就是我们的实践设计。

记者:是挺独特的,那张总您们的营销设计是不是也挺独特,能不能详细地说说?

张总:现在不能,以后在实践中创造出更大的价值再给大家分享。

记者:如果是您的合作伙伴呢?

张总:那当然,不过是我们共同说!

记者:哈哈,我们说下一个话题。

(记者备注,张总分明是不想说,当然,这是人家的商业机密,理解!)

做到做不到的

记者:张总,您刚才提到的"看到看不到的,抓你抓不住的,想你想不到的,还有这句做到做不到的,字面都可以联想,但经你一说,还是有许多收获,那你们是如何做到做不到的?

张总:只有您想不到的,没有您做不到的,这个社会发展太快了!我们有时候感觉跟不上,还好的,我们这个团队臭皮匠多,所谓三个臭皮匠,顶个诸葛亮。在我们这个大家庭,我们什么也能说,什么也敢说,大家都是创客,没有身份高低之分;关键我们使命一致!目标一致!心愿一致!

记者:这些很多公司都在这么说,在您们团队究竟有什么不同?

张总:好像没有什么不同?如果非要有的话,没有身份,相互尊重或许就是我们的不同。其实,大家都这么喊,事实不这么做,一开始看起来像团队,后来可能变成团伙,最后只得散伙。我发现他们可能就是缺少一种基因,就是"尊重"!宜视康,一开始就注入了这种基因,所以大家相互之间非常尊重,相处也非常快乐,只有快乐了,才能激发团队的动能。把原来不敢想的想出来,原来不敢抓的就敢去抓住,把原来做不到的,在这个团队中,就能做到!所以一开始提到是否能实现宜视康的使命"让不近视的孩子永不近视,让已近视的孩子有效恢复"这个问题时,其实,我代表的不只是我自己,是我们整个团队说:"能!"

采访后记

采访结束后,在我写这个专访的过程中发现,还有很多话题想和张总去沟通,不过由于篇幅和时间关系,还是单独和张总聊吧,透露一下,张总的个人微信号z897493868,您有兴趣,微信沟通吧!

笔墨赏心悦目 作品超凡脱俗

——世界书画艺术名家郭传生作品欣赏

本报讯 郭传生,男,1957年生,艺名书画子,字世存,号苦绘墨人,别号画仙。斋号艺雅斋。1992年毕业于浙江美术学院,现为上海民族画院教授,国际IAO认证一级书画师,中国现代书画名家名作编辑委员会委员,九三学社成员,艺雅书画院院长。郭传生从事书画艺术40余年,在书画艺术的道路上,始终坚持笔墨是书画艺术的灵魂,立意是书画艺术的品质的主导思想,主张思想要创新,观念要更新,创作出不愧于这个时代的好作品。只有"学富"方能品高,才能使作品超凡脱俗,具有创新精神的高水平的作品。郭传生在绘画上重继承传统,其作品注重写实又能大胆创新,并从文学·哲学·书法等多方面吸取营养,郭传生作品构图严谨,笔墨洒脱,观赏性艺术性趣味性强,意境深远。多次在全国和国际大赛获奖,并在报纸·杂志·书画集上出版发行。作品《新娘》曾在重大的"中华民族艺术杯书画大赛"中荣获"创作奖金",并授予"世界书画艺术名人";《晚年乐》在中国美术家协会等主办的纪念孔子诞辰二五五零年国际书画大展中获优秀奖;《山乡情韵》在国家文化部艺术局,中国艺术研究院,中国美协与书协联合主办国际性大型文化活动中被选入《世界华人书画精品集》并授予"中华书画艺术名人";《优雅景色》在国际性大型文化活动中被特选入《世界华人书画家作品集》珍藏版;《乡情》在中华民族艺术杯书画大赛中荣获民族一等;《净水观音》在中国佛教两千年大型书画大赛中荣获金奖;《远山的呼唤》在国际名家艺术作品大奖赛中荣获最高荣誉奖;《蛟龙闹海》在中国河南鄢陵中原花博会书画杯林大赛中荣获金奖;《牧趣图》在当代著名书画家精品年展荣获一等奖;《幸福生活住在》在中国文化部老年书画大展中,荣获世纪名家创作奖;《群鹰图》在天津国际第四届当代书画名家精品拍卖会获得入拍;《千舟已过万重山》被编入由泰国出版的《当代世界名人集》;《悄语》入选《中国当代著名书画家百人作品选》等二十多部书画集。2014年《溪山缀语》参加《中国书画家协会》办的全国第十四届"庐山杯"书画大赛荣获一等奖;其作品先后在中国香港·韩国首尔·巴西圣保罗·日本东京·泰国曼谷·美国纽约等国家隆重展出,并被国内外政府领导人·博物馆·纪念馆收藏。

(白红伟)

郭传生作品

郭传生作品

融入时代元素 突出民俗特色

访中国书画家会员国家一级美术师杨建臣先生

杨建臣教授近照

杨建臣,1937年生于河南舞阳,1962年毕业于西安美院,师从现代著名艺术家刘文西先生和石鲁先生。系中国美术家协会会员、中国书法家协会会员,国家一级美术师,教授。现任中华清风书画协会"清风艺廉"艺术委员会执行主席,中华当代书画艺术研究会名誉主席、中国残联华夏集团华夏书画院常务副院长、公安部警察文化艺术沙龙艺术顾问,中艺名(北京)书画院荣誉院长,北京军区战士书画院荣誉院长,文化部艺术发展中心中国书画院顾问等职,现定居北京。

从事绘画50年,杨建臣形成了自己独特的艺术风格,画风中西兼容,格调清新明快、雅俗共赏。人物、山水、花鸟皆有所长,尤以画鸡闻名于世。其艺术成就被国内外多家媒体宣传,其艺术人生被中央电视台等多家媒体专题宣传:2001年受央视国际频道《欢聚一堂》栏目特邀现场双手画鸡;2003年央视三套《综艺快报》栏目对其做过专题报道;2005年央视国际频道四套《同乐五洲》栏目春节晚会特邀现场画鸡,巨幅国画《金鸡报晓》被采用作为整台晚会的舞台背景,并将十五米长卷《百吉图》在晚会舞台展示,向180多个国家和地区播放,央视一套也在春节黄金时段多次重播;2009年央视四套《同乐五洲》新年晚会又将其创作的《五牛祈福图》展现给世界五大洲。2008年5月,人民日报海外版第十三版正版刊登题为"金鸡报晓 传唱和谐之声"的评论文章,因以结合胡锦涛主席提出的"创建和谐社会"治国理念贯穿创作主题,大力介绍杨建臣的艺术理念以及艺术人生。以后的大部分时间,杨建臣将自己主要的创作精力都放在了这个主题上。多年以来,人民日报海外版、中国文物报、中国艺术报、解放军报等数十家报纸杂志皆刊登其作品及艺术成就。2006年金秋,由人民日报海外版《东方书画名家》栏目为他举办了特邀包括前总理钱其琛先生在内的百余位社会知名人士和书画名家参加的《金鸡画家杨建臣书画作品赏析会》,其作品受到与会专家的一致好评。

杨建臣曾经多次参加国家级展览并获奖,也曾经成功举办过多次个展,并且积极参与诸多的慈善公益活动,多次荣获"慈善金奖艺术家"、"慈善公益大使"、"百名杰出国画家"等荣誉。2009年3月联合国科教文等组织授予其"教育大使"荣誉。2014年金秋,应法国卢浮宫的邀请,杨建臣先生参加中法建交五十周年系列庆祝活动,在"中西方对话"大型书画联展及相关交流、研讨、写生、采风等活动中,其艺术作品征服了到场的中外朋友,参观者争相在杨建臣先生作品《吉星高照》前合影留念,卢浮宫负责人皮埃尔米歇尔维尔伯格先生收藏了杨建臣的国画作品《金鸡报晓》,并颁发了由法国多名市长亲自签名,授予杨建臣先生金奖作品证书,杨先生此行为祖国争得了荣誉。

杨建臣出版个人画集多部,其中,2007年、2009年由人民美术出版社为其出版发行5000册大型画册,马年、鸡年出版发行精美挂历两万余册。2014年9月,由中华清风书画协会,中国"清风艺廉"艺委会主办,法学中国书画院、蓝丝带学雷锋志愿者中心协办;北京宝旺印务有限公司、中海国联科技有限公司承办的《闻鸡起舞——杨建臣先生书画集首发式暨艺术思想研讨会》在北京举行,天津人民美术出版社出版发行中国近现代名家画集系列丛书《杨建臣》画册。他的国画作品被二十多个国内外美术权威机构及收藏家收藏。数十部美术专著收录刊登其作品及生平。国务院台办等单位将其作品作为国礼赠送给联合国副秘书长以及联合国新闻署的官员,荣誉传至海外。

(记者 孔自林)

加拿大多伦多朋友收藏杨建臣(右一)作品

盛世吉祥图

和谐家园