



为展现经开区各行业人才爱国奉献精神,《郑州晚报·经开时报》特设《人才高地》栏目,在经开区留学生创业园的指导下,陆续刊发记者对经开区各领域优秀代表的专访,用文字和图片展示经开区人才工作的发展历程和丰硕成果,展现经开区各行业人才爱国奉献、服务群众的初心和使命。

## 朱亦明 从餐厅洗盘工到 企业总经理的创业蝶变

在2019年11月,对朱亦明而言具有特殊意义,彼时,这位90后的大男孩,成为了郑州晟趣科技有限公司法人兼总经理。如今,该公司的产品远销全球200多个国家,用户达到数千万。在短短不到一年的时间里,他把企业干得风生水起,引起同行的瞩目。

1993年8月出生的朱亦明,祖籍南阳市内乡县,从小在郑州长大。2019年,他大学毕业回国创业,7月至11月就职于中美国际(郑州)创业港,2019年9月至今,他又担任中美国际(郑州)创业港侨联秘书长,一步步实现他人生的创业蝶变。

记者 王赛华  
经开时报 李洪永 文/图



### 从创业港开启事业新征程

朱亦明在加拿大求学及大学毕业后,一边在加拿大深入了解当地文化,一边积极参加社会实践。在餐厅洗盘子、掌勺、送外卖、做餐厅主管……这些工作,朱亦明都做过。

随着与加拿大当地人接触的不断深入,他逐渐发现了以加拿大为代表的北美地区年轻人中宅文化盛行所导致的对网络衍生娱乐产品的需求,以及技术研发中的国际成本差异。由此产生了国内研发,国外销售的想法。天生爱琢磨的朱亦明前思后想,终于做出了一个大胆的决定:放弃留在加拿大的机会,回国创业。

朱亦明回国创业之初,由于不

### 产品遍布全球200多个国家

创业不都是一帆风顺的,对朱亦明而言也不例外。由于研发投入缺少管控而产品投放市场资金回笼过慢,他一度面临了资金链断裂的危机。此时创业港伸出了援手,分析危机出现的根本原因,在确定修正方向及日后发展规划后,积极向公司提供投资和融资,并且提供财务管理服务,帮助公司度过危机,进入健康发展的轨道。

晟趣科技公司发展的过程中也进行过转型升级,由最初做线下到转型做线上,从益智游戏到音乐播放器开发,从零基础亚马逊跨境电商平台投放到社交媒体脸书推广。

熟悉国内市场环境,加上创业想法在细节上的不成熟,项目未能顺利推进。偶然的一次机会,在中美国际(郑州)创业港承办的欧美同学会的活动上了解到创业港这个国际性的创业孵化平台,并和创业港董事长兼创业导师王为工先生建立了联系。

而后数月时间,朱亦明在创业港平台沉淀积累,和创业导师不断沟通创业想法接受培训。通过跟踪不同小微企业从起步到落地的成功和失败案例,不断归纳总结,结合自身实际对自己的创业规划进行修正,同时与创业港保持密切的联系。

目前该公司集应用开发、广告设计、产品运营及产品投放为一体,自主研发音乐播放器类和休闲游戏类产品,其中音乐播放器Blue Music已有累计500万次下载量。目前该公司与海外Google、Twitter、Facebook、App Store、Unity等平台达成合作,并获得Google Play的长期推荐。

短短不到1年的创业时间,该公司产品已分发至全球200多个国家和地区,全球用户数千万。“诚信为本,勇于创新是我们企业一贯坚持的经营理念,相信不久的将来我们将会迎来更加光辉灿烂的明天!”朱亦明说。

## 吴树伟 以数字科技 诠释文化创意



他是河南人,2004年到英国读书,2010年建筑工程专业博士毕业后,通过中国香港特区政府“内地专才引进计划”在香港的外企工作8年。

他2018年返豫创业,致力于探索科技与文化的融合,挖掘、推广沉浸式体验在不同文化场景中的应用。入选2018年“香港团结基金”创业青年内地行、荣获2018年“豫创天下”创业大赛二等奖,入选2019年英国皇家工程院与中国工程院联合举办的“创新领军人才联合培养项目”,入选2019年河南省郑州市“智汇郑州1125”人才引进计划。

他——就是河南育光智能科技有限公司创始人吴树伟。  
记者 王赛华  
经开时报 李洪永 文/图

### 为打造新型文化基础设施贡献力量

吴树伟说,育光智能2018年正式投入运营,涉及软、硬件开发、方案咨询、数字创意和系统集成等。自成立以来,育光智能秉承“科技+文化”的理念,不断探索“科技”与“文化产业”的融合,挖掘沉浸式体验在不同文化场景中的应用,以数字科技诠释文化创意,提升文化体验,促进文化传播。目前涉及文化工程和文化展演两个方面的业务,为规划馆、博物馆、科技馆、文化馆、企业馆、文旅景区等打造以数字沙盘为核心的沉浸式交互体验,以及为文化节、营销、展览等提供以动态投影和交互投影为核心的沉浸式交互体验,为打造新型文化基础设施贡献一点儿力量。

吴树伟坦言,他是一个喜欢创新和不断挑战自己的人,到一个时间节点就需要一些新变化,从大学毕业,到去英国读书,之后到香港工作,直到2018年初回到河南自主创业都是这样,都是在不断地挑战自己。为了实现目标,他把60%的精力和时间放在成熟的技术上,这些技术都被市场验证是可行的,只是河南作为内陆省份,与东南沿海等地方存在技术代差,把这种相对成熟的技术转移过来,市场会有更有保证;30%放在中期的技术上,比如视听交互技术,这部分也是他们重点从事和开发的方向;10%的精力与前沿科技结合,例如可见光通信技术,保持长期关注与探索。

### 创业既要低头拉车,还要抬头看路

吴树伟提醒创业者,创业既要低头拉车,还要抬头看路。创业之初,他也曾想做一些高大上的东西,但现在更明白高大上和接地气是分不开的。在当今社会,对于初创企业而言,信息、技术壁垒相对较低,我们能做的就是不断奔跑和创新。

吴树伟曾经在很多机构有过兼职,例如Oxentia(津雅:牛津国际创新咨询公司)中国区代表,华南理工大学校外导师,欧盟地平线2020项目“都市实验室”技术委员会成员,香港城市大学RGC校外评审,中交集团国际科技合作课题组成员,对外经济贸易大学智能低碳研究

中心专家组成员等。这些兼职经历不但给了他多角度的思维和跨行业的尝试,也帮他积累了广阔的人脉网络。

吴树伟的座右铭是:“学如春起之苗,不见其增,日有所长。”符合育光智能的发展理念:小步快跑、迭代创新。他想利用英国以及香港地区的学习工作经历,加上内地人才政策支持,集结三方的科技创新及资源优势,将先进的理念及技术引入内地,做一家小而美的企业,像很多欧洲中小企业一样,在某个技术链条上,做到迭代创新。不求规模大,但是有自己的特色,在全球范围内的某个细分领域站稳脚跟、贡献中国智慧。