

科技赋能让智能硬件重获新生

创业新苗

孙荣卫是一名连续创业者，2002年进入IT领域，开始了他的创业之路，先后涉足手机操作系统开发、软件升级服务等，顺应行业发展趋势，不断调整团队方向。2012年，他创立了上海广升信息技术股份有限公司，致力于为移动端的合作伙伴提供FOTA技术服务。

青年报记者 陆安怡

科技迭代 让手机、汽车拥有“生命”

孙荣卫大学毕业后，在国企工作了一段时间，之后选择了辞职来到上海工作。2002年，他考虑了行业发展情况，以及职业生涯规划后，决定进入IT领域。

现在来看，他的早期入行确实具有前瞻性。当年，经过对行业的认真思考，他意识到PC和互联网的浪潮已经过去，并判断PC的移动化和手机的智能化是未来的发展趋势。于是，他加盟了一家提供手机操作系统、手机应用软件的公司，参与创立了南京移软，主要开发适用于移动端的Linux操作系统。

在移动端进入智能手机的时代，谷歌的安卓系统迅速发展壮大。孙荣卫认为自己很难与之竞争。不过他并没有放弃，“我们对手机市场和技术都非常了解，可以融入安卓的生态系统，帮助这一操作系统弥补短板。”

明确方向后，他们于2012年创立了上海广升信息技术股份有限公司，开始为手机厂商提供

FOTA服务（基于通用技术的固件升级）。孙荣卫介绍说，升级操作系统有两种方式，一种是刷机，需要格式化硬盘，再重新装系统，有资料丢失的风险；另一种方式是补丁包升级，而FOTA升级，就是通过打补丁的方式，完成升级。

2015年，孙荣卫开始布局汽车和物联网领域。

“我们发现很多原来在智能手机领域的合作伙伴开始转向智能硬件、机器人、智能家居或者汽车领域。”他说，“由此，我们也在考虑未来智能硬件的发展趋势。”

各类智能硬件都存在系统升级的需要，而任何市场都会趋于饱和。为了拓展市场，广升成立了车联网和物联网事业部，为汽车物联网等领域智能硬件产品提供FOTA解决方案及定制化服务。

最近两年，行业里有“软件定义一切”的说法。以智能汽车为例，汽车出厂时，车企赋予了它生命功能，能够持续迭代，不断升级。而汽车有了FOTA之后，可以不断升级，提升用户体验。



上海广升信息技术股份有限公司创始人孙荣卫。

受访者供图

产品覆盖200多个国家 终端用户超10亿

目前，广升的FOTA服务已覆盖200多个国家和地区，终端用户超10亿，合作伙伴逾千家，并在北京、深圳、台北、东京、新德里等地设立办事机构。并且他们获得了上海市高新技术企业、双软企业、科技小巨人培育企业等多项荣誉称号，拥有多项发明专利和软件著作权。

“创业是一条不归路，我会努力带领团队走到底。”孙荣卫感慨地说，“我们遇到了很多困难，深知创业不易。”而且处于移动互联网和物联网这样的新兴

行业，团队要做很多技术探索，需要及时地进行技术储备和积累，加班加点成了常态，但团队依旧非常愿意坚持和拼搏。

创业也有很多乐趣。他说：“看着产品从概念逐步做出来的过程，直至服务数十亿终端客户，非常自豪。”创业者要选择自己熟悉的领域，从事自己擅长并且喜欢的事情。另外，创业要出于自己内心非做不可的使命感。

作为广升信息的支持金融机构，工商银行张江科技支行在助力诸如孙荣卫这样的创业企业已有不少举措，例如积极打造“企业通”一站式服务平台等。

工商银行张江科技支行是去年由张江支行翻牌成立的科技特色支行，其秉持不单纯追求做大规模的发展理念，将普惠与科创融会贯通，体现国有大行的社会担当，同时创新多项线上金融产品，激发企业经营活力，支持中小企业发展。据了解，截至今年7月末，工行张江科技支行累计为50户中小科技型企业发放表内外贷款5亿元，成为金融拥抱科技的同业表率。

在FOAT领域耕耘了16年的孙荣卫对于未来也充满信心。他表示，公司将继续为合作伙伴提供综合方案，让他们具备更强的竞争力。

刘玮：教学相长 温暖创业者

创业导师

刘玮是一位咨询行业创业者，为企业诊断、提供建议是他的专长。而这恰好与指导初创企业的导师工作不谋而合。去年，他加入上海创业指导专家志愿团，作为创业导师，与创业者分享心得，为他们指点迷津。他认为从事创业指导是一个非常愉快的过程，能够温暖一个个独自前行的创业者。

青年报记者 陆安怡

他都会参加。同时，他也担任创业比赛的评委，为选手提出建议，还参加大型公益辅导等形式丰富的创业辅导活动。

创业者要了解自身性格特征

从人力资源角度给予团队建议，是刘玮经常与创业者分享的内容。他会观察初始合伙人的性格。他认为，创业者的性格特征对于是否适合这个行业、用这种方式、在这个时间段创业非常重要。例如有的创业者在性格上不善于和他人打交道，那么就建议他从事内容方面的工作，而由他人完成经营方面的工作。

目前，还有很多创业者向刘玮咨询：“自己想从事的行业是否具有潜力？”对此，刘玮表示，这取决于社会上是否存在这类需求。

而创业者提出的需求，有的只是他个人主观判断的，并非市

场上的真实需求。在这种情况下，创业者若将自己的想法转化为商业模式，可能会与市场脱节。“创业者的情怀与现实之间，存在很大差距。”刘玮说。

还有些创业者已经有了自己的商业模式，面对激烈竞争，他们前来向导师咨询，希望能够优化模式。

让创业者不再孤单

对于创业者的咨询，刘玮都会给予热情回应。他说，有机会和创业者一起讨论，接触到创新的思路 and 看法，并且为他们解决问题，能够对于该领域产生更深刻的认识，教学相长，自己也能收获很多。

他回忆道，自己曾指导过一个公益类创业项目，团队的初心是想借此传播国家非物质文化遗产，但是拿捏不好公益与商业之间的“度”。他们需要平衡公

益与商业之间的关系。对此，他告诉团队，要先理清商业与公益的呈现方式和营运方式。他们需要通过商业行为来实现营运，做到项目可持续发展。情怀和现实都需要考虑。他提出，团队可以了解民非机构的运营模式，以此兼顾商业性和公益性。

作为创业导师，刘玮感受到一点：“创业这条路，我们并不孤单。”有的时候，他觉得创业者是一个人拿着擦亮的火柴，在黑暗中行走。而如今，他结识了许多同行者，“大家一起为自己的梦想奋斗。”

导师心得

第一，在创业过程中，创业者永远不要忘记自己最初的梦想。

第二，创业不是一般人可以完成的，年轻人在创业之前要充分考虑清楚。



上海创业指导专家志愿团成员刘玮。

受访者供图

融合咨询特长服务创业者

2007年，刘玮进入互联网行业，从销售类岗位，转向培训类岗位，并一步步晋升为公司负责人。2011年，刘玮开始了创业征途。三年前，积累了较多经验的他进入咨询服务领域，创立了上海沐新企业管理咨询有限公司。

作为白手起家的创业者，他认识到，创业好似是中国新发展道路上的一场“长征”。中国大约有7000万家中小企业，他们大多是创业企业，然而可能三到五年之后，就会有部分公司不复存在。“这是一个非常残酷的

过程，大家看到的大多是创业成功的光鲜靓丽，而很少了解到创业路上的艰辛，其实创业者的每一天都过得不容易。”

创业者之间的互相帮助，抱团取暖就显得尤为重要。2017年，刘玮加入了上海市创业专家志愿团。从事咨询行业的他，常常为企业开展内部诊断，其中就有不少中小企业，由此对创业企业遇到的问题非常熟悉，这有助于他开展创业咨询服务。

刘玮属于上海市创业专家志愿团嘉定分团，团内不同的导师分别对口嘉定的不同街道。他对口支援的是新成路街道，每当街道组织创业沙龙时，