

●雲望創新的按摩機器人在CES展中受到全球媒體關注。受訪者供圖



▲智能戒指品牌 VITA 創始人鄭茜(左二)帶團隊參與CES展。受訪者供圖

深圳頻出全球首款

產供鏈是最大優勢

垂類市場有潛力 創業新兵：像硅谷一樣去做創新

智能硬件 深圳競速

在今年年初的消費電子展(CES)上，成立僅一年的智能戒指品牌企業VITA 嶄露頭角，「我們是在快要關閉報名通道時才報了名，沒有想到被篩選通過，於是就這樣在產品落地僅3個月後，向世界展現了我們的智能戒指。」企業創始人鄭茜憋着一股勁：「以前是硅谷做1%，世界工廠做99%；我希望在深圳扎實的智能製造土壤裏，我們去做那1%！」

CES展中，香港科技大學教授李澤湘創體系之下的深圳科創學院及東莞松山湖Xbot-Park集結了近40家科技企業集體亮相。這40多個團隊帶來的AI硬件產品中，很多都是「全球首款」的新產品。「我們帶到展會上的首款產品RheoFit AI，是全球首款AI滾動按摩機器人。」深圳科創學院孵化的團隊雲望創新創始人孫英東介紹。

「有想法就能做出好產品」

2025年10月，雲望創新的這款按摩機器人在中國台灣某眾籌平台上線1個月，收穫了2,000多萬新台幣的營業額。「這說明我們的產品不僅新穎，也有真實存在的需求，這讓我們有信心繼續研發和開拓市場。」孫英東表示。

獲評國家高新技術企業、深圳市專精特新企業的宜遠智能，則用了5年時間研發，在2024年推出全球首款AI物聯皮膚分析儀；2025年乘勢而上，又推出新產品——全球首款可目診的AI中醫檢測儀。當前，這些產品已通過B端客戶遠銷60多個國家與地區。

作為軟件起家的創業企業，宜遠智能創始人吳志力清晰地認識到，在深圳創業就是最大的優勢。「比算法、比資本，我們不一定比得過北京、上海、硅谷，

但在深圳，就算是一個人創業做小型電子產品，只要你有想法，就能做出好產品。」吳志力以新產品桌面式AI中醫檢測儀為例，其診斷時需要通過攝像頭拍攝面部、舌頭、眼睛等多處照片再進行AI分析，這直接決定了檢測儀結果的準確性，是非常關鍵的硬件環節。為此，吳志力考察了很多企業及產品，甚至奔赴外省的上市企業，最終卻選擇了深圳本地一家小型企業的攝像頭。

「這家公司產品種類不算多，也不是最高清的，但它專注於該種類硬件，價格比上市公司便宜，對於我們的中醫檢測儀來說，各方面都剛剛好。」吳志力解釋，對這類半專業級消費品而言，這功能接近工業級、價格又靠近消費級的攝像頭，性價比是最高的。

「這就是深圳最大的優勢，我們所需要的供應鏈都能在這裏找到最適合的，最終組合出『無敵』的產品。」

先設計再技術 找到AI硬件突破口

AI硬件的未來機遇中，除了從未出現過的全新產品，深圳創業者也會在已有品類中另闢蹊徑進行創新。「智能戒指大家都已經不陌生了，但我們發現這一AI硬件同質化非常嚴重。」鄭茜的團隊大膽調轉傳統「解題思路」，由「先技術再設計」調整為「先設計再技術」，研發出全球首款健康預警智能戒指。

市面上智能戒指多以鈦製作外圈，千篇一律的金屬質感；VITA團隊則選擇陶瓷作為外圈材質，內圈搭配不銹鋼，低敏舒適，陶瓷硬度高、抗劃痕。這款戒指設計了黑、白、藍、橙四種顏色，陶瓷泛着溫潤、柔和且富有層次的光澤，是非常具有現代感的飾品。

「我認為智能指環是一個時尚大於科技的產品，只有好看，消費者才願意天天戴着。」鄭茜是一名「90後」年輕女性創業者，她做AI硬件產品，更在意「飾品屬性」和這一代年輕人重視的個性表達，在此基礎上再疊加AI監測以及預警等功能。

1月，鄭茜帶上產品勇闖CES展。「我們是在快要關閉報名通道時才報了名，沒想到被篩選通過，於是就這樣在產品落地僅3個月後，就向世界展現了我們的智能戒指。」亮相展會現場後，該產品受到不少海外頭部投資機構關注。「我們了解到有些投資者一直在關注這個賽道，被我們的戒指吸引，正在後續接觸中。」

深港優勢結合 搶攻海外市場

「從我們的煙霧報警器產品加入AI音頻功能後，每年從10-20萬的出貨量，猛增至200萬的銷售量了。」嘉達雲科技創始人林沛東是來深圳創業的一位「90後」香港青年，企業聚焦於消防電子產品及智慧消防解決方案的研發。在深圳扎扎實實做AI硬件產品，讓這家創業公司嘗到了甜頭。

林沛東介紹，2024年公司開始研發這款產品，用了1個多月招聘工程師，2個月時間進行研發，很快便在海外落地應用。「只有在深圳，才能這麼高效地完成這些流程。」林沛東不僅在深圳找到了優秀的AI音頻工程師，也順利找到了各類硬件，「從2020年底創業至今，我感受到這座城市的AI氛圍越來越濃厚。」

林沛東坦言，當前將AI硬件運用到消防領域仍是一片藍海，「深圳在這方面是走在前列的，我們就參與了一些深圳應急管理局的項目，積累了經驗，所以才能在海外市場中較

早去試水，獲得意料之外的出貨量，所以我堅信我們一定會發展得越來越好。」

新港青：冀與灣區企業深化交流

畢業於香港中文大學的「新港青」李亞桐是聲揚科技CEO。去年美國CES展，深圳AI眼鏡、錄音卡片等語音交互硬件閃耀全球時，李亞桐倍感振奮：「深圳AI硬件的崛起是必然趨勢。」李亞桐介紹，聲揚科技深耕AI語音，核心業務是把自研AI語音算法與AI硬件深度融合，自研麥克風陣列、聲音傳感器等新型學學組件的同時，也為智能硬件、消費電子、智能座艙廠商設計專業的聲學採集解決方案。

「譬如，我們推出了戰略級產品ConVoice™本地會議轉寫及紀要系統。這套全本地部署的『AI算法+硬件』一體化方案搭載高算力本地主機與會議麥克風陣列。產品內置粵英普混合識別、聲紋識別及會議紀要專用大模型，深度適配港式粵語、粵英普混雜場景。」李亞桐認為，香港強於國際資源、科研人才，深圳長於產業鏈與工程化落地，兩地的結合為AI技術創新與落地提供了優質的土壤，像聲揚科技這樣「香港研發、深圳硬件、灣區落地、走向海外」的案例會越來越普遍，「我非常期待大灣區企業能進一步深化交流、緊密聯動，在技術與產品上協同創新，共同研發出更多面向全球的優質產品。」



●深圳科創學院孵化的團隊雲望創新團隊。受訪者供圖

創業導師：小團隊要先學會「認輸」

香港科技大學教授李澤湘在深圳創辦的深圳科創學院，以「人才培養一項目孵化一科技創業」創新生態系統來培養學生轉變為創業者。「我們現有的創業團隊中，近九成都是聚焦在『AI+硬件』的產品上。」深圳科創學院導師、項目中心負責人張濤濤介紹。

對於尚未完全踏入社會的學生而言，要做一個特別小眾、個性化的產品，這個產品又必須有需求且有足夠大的市場，兩者的平衡是最大的難題。因此，科創學院的學生們除了上課之外，在導師的帶領下參與各種各樣的展會，也成為了必修課之一。

「主要目的是開拓眼界，提高產品品味，看看什麼樣的AI硬件產品是好產品。」張濤濤認為，小團隊創業首先要學會「認輸」，學生們的認知有限，能接觸到的需求大多是市場已經成熟的需求。「首先，我會讓他們放棄那些在華為專賣店、小米專賣店等大品牌的產品品類，先學會向這些大企業、大品牌『認輸』。」

仍有垂直領域可發掘商機

張濤濤認為，AI硬件依然有很多垂直領域可以構建壁壘、發掘商機。他以熱門運動籃球、網球舉例，中國人大多對這些運動非常熟悉，如果再進入這個賽道，競爭壓力會很大；而另一面，美國最火的運動品類是橄欖球，國人了解得很少。「學生的劣勢是社會經驗，但優勢是比社會創業者時間多、學習能力強，他們如果用半年到一年的時間深入研究橄欖球及美國市場，幾乎可以成為一個專業人士，有了充分的市場調研，下一步產品的雛形也就指日可待了。」

工廠免費打樣「一人公司」從這裏起步

無論是成立剛滿一年的VITA團隊，還是早期的雲望創新，他們的核心成員總數大約都在4至5人。經費有限的創業團隊中，每個人幾乎都在供應鏈、渠道、市場與品牌等方面身兼數職。「深圳有這樣獨特的土壤，讓一人公司、小團隊有機遇成長起來。」如今，雲望創新已發展至30多人的團隊，產品與市場日趨成熟、穩定。一件創新性AI硬件產品的打造，不僅僅在於大模型與供應鏈，優秀的工程師、設計師同樣發揮重要作用。宜遠智能創始人吳志力與其團隊在2025年推出的2米高立式中醫檢測儀，主體為曲面造型，設計優美。「我們的產品主要賣到美容院或理療館，而非正統的中醫院，所以不需要方

正正的產品，而是需要兼顧消費品的設計理念。」深圳有很多實力突出的工業設計工作室，吳志力最終在多個方案中確定了這一款。「深圳做硬件是百花齊放的，稀奇古怪的造型不僅能設計出來，還能做出來。」

吳志力介紹，這款產品背面是一塊鋼板，要研成這個弧度難度很大。「我們合作的深圳這家鍍金廠還是做到了。他們也提到過這個曲線良品率較低，但配合度仍然很高，會盡量按照我們的需求來出品。」

這款產品的面世，也讓吳志力更加深切感受到深圳產業鏈之完備。「因為太成熟，競爭也激烈，所以每家工廠配合度極高，甚至免費打樣。這對於初創企業來

說，可以在最節約成本的情況下找到最適合的合作夥伴。」

政策加持支持小團隊

今年1月，深圳市工業和信息化局印發《深圳市打造人工智能OPC(一人公司)創業生態引領地行動計劃(2026-2027年)》，為企業提供「落地有保障、發展有政策、成長有生態」的創業環境。

此後，深圳南山、福田、寶安、羅湖等區相繼推出配套舉措，或「軟硬通吃」，或重注AI硬件，或聚焦出海貿易，抑或開放特色場景，招引、培育與轄區最適配的OPC團隊。一人及小團隊創業將越來越有保障、有資源、有生態。