



备 战 2 0 2 5

交大MTT



陈治军 老师



2025年9月7日

笔试题目汇总（满分150分）

一、管理案例分析题：

（第 1 - 2 题，每题 30 分，共 60 分，每题至少 300 字）

二、科技商业判断题：

（第 3 - 4 题，每题 30 分，共 60 分，每题至少 300 字）

三、技术转移方案设计题：

（第 5 题，每题 30 分，共 30 分，每题至少 300 字）

二、 科技商业判断题：

- 1、题型分析；
- 2、理论方法；
- 3、实战运用；
- 4、案例探讨；
- 5、备考总结。

1、科技商业判断题型分析：

样题1：2025年夏季达沃斯论坛上，中国机器人产业备受关注。宇树科技首席执行官王兴兴在“解读中国AI发展路径”分论坛上成为焦点。他认为，不管是宇树科技还是其他公司，产品或技术一旦停滞，很快就会变成一家平庸的公司，目前宇树科技最大的工作压力来自要保持技术和产品创新。

对于这样一个具身智能领域最具关注度的创业公司，你认为宇树应当如何保持技术和产品创新？

1、科技商业判断题型分析：

样题2：随着技术的发展，**数据资产**将成为企业最为核心的资产之一，也是企业实现**数字化转型**的关键要素。请你谈谈企业应当如何利用数据帮助企业实现**降本增效**。

1、科技商业判断题型分析：

科技商业判断题型汇总：

- *技术创新、产品创新、模式创新；
- *人工智能、数字化转型、降本增效；
- *数据资产、行为数据、共享理论、协同效应；

2、科技商业判断题型理论方法：

- 1、系统思维；
- 2、创新生态系统理论；
- 3、平衡计分卡；
- 4. STP分析法；
- 5.营销4P法；
- 6.波特五力模型---“五力模型”（专精特新/隐形冠军）--“五维度分析”；

二 MTT科技商业判断理论方法

➤ 1、系统思维；

系统思维是一种全面、整体、动态地看待问题和解决问题的思维方式。它强调从系统的角度出发，关注事物的各个组成部分之间的相互关系和整体行为，而不仅仅是孤立地看待各个部分。

2、科技商业判断理论方法

➤ 1、系统思维；

2. 系统思维的特点

整体性：系统思维强调从整体出发，关注系统的整体功能和行为，而不仅仅是各个部分的简单相加。

关联性：系统中的各个要素之间相互关联、相互作用，一个要素的变化可能会影响其他要素。

动态性：系统是一个动态的、不断变化的有机体，其行为和功能会随着时间和环境的变化而变化。

层次性：系统可以分为多个层次，每个层次都有其特定的功能和行为，高层次系统的行为依赖于低层次系统的功能。

环境适应性：系统需要与外部环境相互作用，适应环境的变化，以保持自身的稳定性和功能。

2. 科技商业判断理论方法

2、创新生态系统理论；

是指基于某种创新资源的吸引，多个创新主体聚集在一定的地理范围或社会网络范围，经过价值共塑、利益共享和风险共担而形成的相对稳定的、自我进化的组织联合体。它强调以生态系统为中心的各创新主体与开放的环境、信息要素等之间相互依赖并进行协同共创的复杂关系

2、科技商业判断理论方法

2、创新生态系统理论；

- 构成要素
- **创新主体**：包括企业、大学、研究机构、政府、投资者等，它们通过资源共享、技术合作和市场竞争，共同推动创新活动的开展。
- **创新环境**：涵盖政策环境、市场环境、文化环境等，为创新主体的活动提供支持和约束。
- **创新资源**：如资金、技术、人才、信息等，是创新生态系统运行的物质基础。
- **交互关系**：创新主体之间以及创新主体与环境之间的相互作用，包括合作、竞争、知识流动等。

2、科技商业判断理论方法

2、创新生态系统理论；

- 主要特征
- 开放性：创新生态系统需要与外部环境进行物质、能量和信息的交换，以获取更多的资源和知识。
- 协同性：各创新主体之间通过合作实现优势互补，共同创造价值。
- 动态性：系统内部各要素之间以及系统与环境之间的关系不断变化，促使系统不断演化。
- 多样性：系统中存在多种类型的创新主体和创新模式，增强了系统的稳定性和适应性。
- 共生性：各创新主体相互依存，共同生存和发展。

2、科技商业判断理论方法

2、创新生态系统理论；

价值与意义

促进创新效率提升：通过整合各方资源和能力，减少创新过程中的重复劳动和资源浪费。

增强企业竞争力：企业可以借助生态系统的力量，更好地应对市场变化和竞争挑战。

推动产业发展：创新生态系统能够促进产业链上下游企业之间的协同创新，提升整个产业的竞争力。

助力区域经济发展：区域创新生态系统的构建有助于吸引人才、资金和技术等创新资源，推动区域经济的转型升级

2、科技商业判断理论方法

2、创新生态系统理论；

宏观层面：主要研究国家或区域的创新生态系统，关注制度环境、政策支持、创新资源的配置等对创新的影响。

中观层面：聚焦于产业创新生态系统，研究产业内企业之间的协同创新、产业链的整合与升级等。

微观层面：探讨企业内部的创新生态系统，包括企业的组织架构、创新战略、文化氛围等对创新的影响

2、科技商业判断理论方法

3、平衡计分卡 (Balanced Scorecard)

➤ 是一种综合的管理工具，它旨在通过平衡财务指标和非财务指标，帮助企业更好地实现战略目标。平衡计分卡不仅是一个绩效评估工具，更是一个战略管理工具，能够帮助企业将战略转化为行动。

2、科技商业判断理论方法

3、平衡计分卡（Balanced Scorecard）

通过四个维度来衡量企业的绩效：

- 1. **财务维度**（Financial Perspective）：关注企业的财务表现，如收入、利润、资产回报率等。
关键指标：营业收入、净利润、投资回报率（ROI）、经济增加值（EVA）等。
- 2. **客户维度**（Customer Perspective）：关注客户满意度和市场表现，如客户满意度、市场份额、客户忠诚度等。
关键指标：客户满意度、客户保留率、市场份额、新客户获取率等。

2、科技商业判断理论方法

3、平衡计分卡 (Balanced Scorecard)

通过四个维度来衡量企业的绩效：

- 3. 内部流程维度 (Internal Processes Perspective)：关注企业内部的运营流程，如生产效率、质量控制、供应链管理等。关键指标：生产效率、产品质量、交付时间、供应链效率等。
- 4. 学习与成长维度 (Learning and Growth Perspective)：关注员工的能力提升和组织的学习能力，如员工培训、技术创新、企业文化等。关键指标：员工满意度、员工培训时间、技术创新投入、知识管理等。

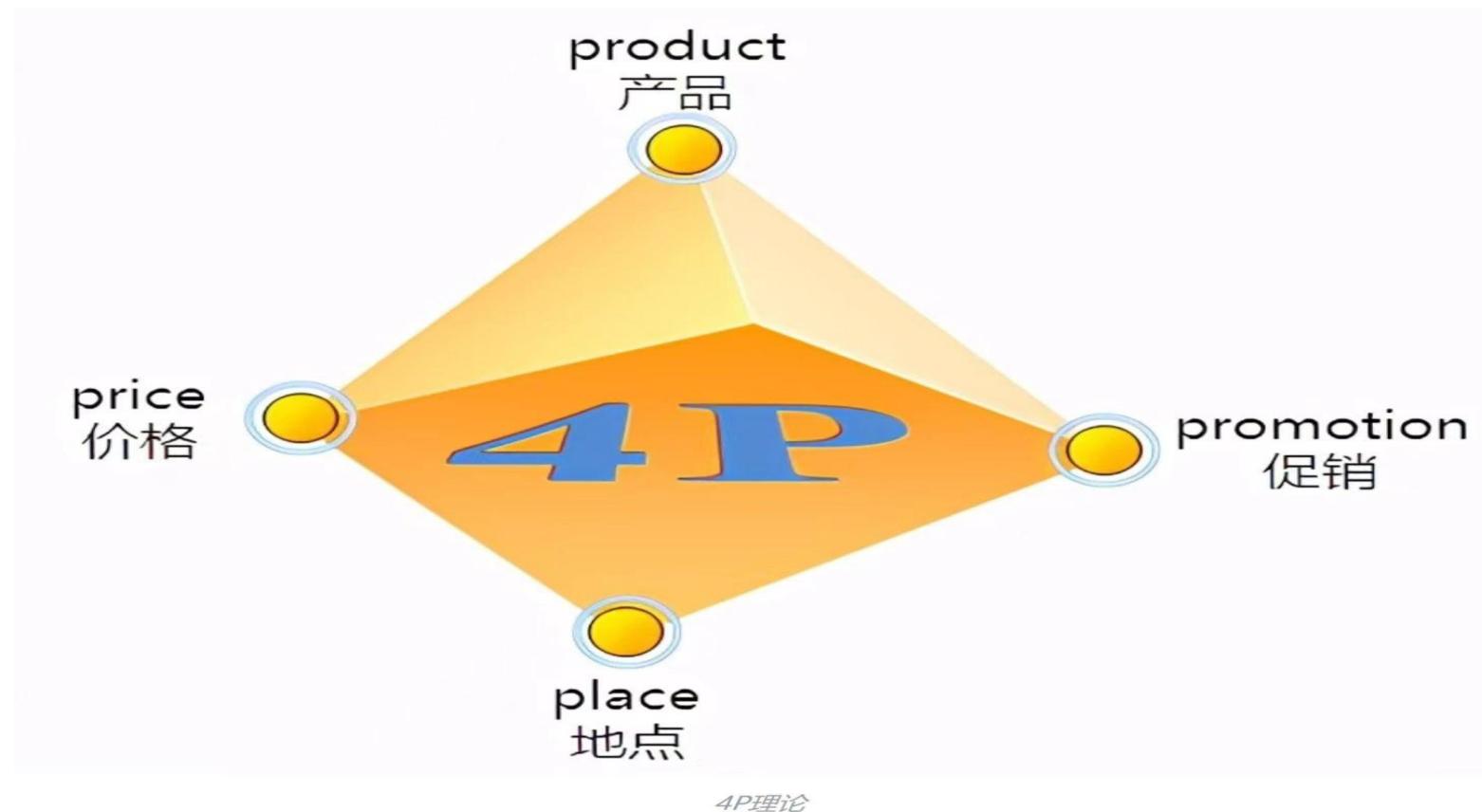
2. 科技商业判断题型理论方法

4、STP分析法：



2. 科技商业判断题型理论方法

5、营销4P法：



2. 科技商业判断题型理论方法

6、波特五力模型；



2. 科技商业判断题型理论方法

6、“五力模型”（专精特新/隐形冠军）；

在细分领域做深做透，形成五力：

1) 专注力、 2) 创新力、 3) 开放力、 4) 领导力、 5) 持续力

“五个维度”系统分析：

1. 技术维度：持续投入研发，建立技术预研机制，确保核心技术领先。
2. 市场维度：深入洞察用户需求，快速验证产品市场匹配度，及时调整方向。
3. 组织维度：构建灵活高效的创新团队，鼓励内部竞争与跨部门协作。
4. 资源维度：整合资本、数据、供应链等关键资源，加速产品迭代与落地。
5. 人才维度：营造容忍失败、鼓励试错的文化氛围，激发员工创新动力。

2、科技商业判断理论方法

- 1、数字化转型与降本增效
- 1) 规模经济与范围经济
- 规模经济：通过扩大生产规模，单位产品的平均成本降低。数字化转型可以帮助企业更好地整合资源，优化生产流程，从而实现规模经济。
- 范围经济：企业在数字化转型过程中，可以将不同业务领域的资源和能力进行整合，降低跨业务领域的成本，提升整体效益。

2、科技商业判断理论方法

- 1、数字化转型与降本增效
- 2) 边际成本与边际收益
- 数字化转型可以优化企业的生产流程，降低边际成本。例如，通过自动化和智能化技术，减少人力投入，提高生产效率。
- 同时，数字化转型还可以通过精准营销、个性化服务等方式，增加边际收益。

2、科技商业判断理论方法

- 1、数字化转型与降本增效
- 3) 成本效益分析
- 成本效益比：通过计算数字化转型的总成本和预期总效益之间的比值，评估项目的可行性。
- 内部收益率：通过计算数字化转型的现金流入和现金流出之间的比值，确定预期收益率。如果内部收益率大于资本成本，则项目值得实施。

2、科技商业判断理论方法

- 1、数字化转型与降本增效
- 4) 数据资源的经济价值
- 数据作为一种重要的生产要素，可以通过分析和应用，帮助企业优化决策，降低成本。例如，通过数据分析优化供应链管理，减少库存成本。
- 数据还可以用于精准营销，提高营销效率，增加收益。

2、科技商业判断理论方法

- 1、数字化转型与降本增效
- 5) 技术进步与创新
- 数字化转型通过引入新技术（如人工智能、大数据、物联网等），提高生产效率和产品质量，降低生产成本。
- 例如，AI质检可以提高产品质量，减少不良品率，从而降低退换货成本。

2、科技商业判断理论方法

➤ 1、数字化转型与降本增效

- 6) 网络经济与协同效应
- 数字化转型可以促进企业内部各部门之间的协同合作，减少信息不对称，提高管理效率。
- 同时，企业还可以通过数字化平台与上下游企业进行更高效的协作，降低交易成本。
- 7) 风险管理与成本控制
- 数字化转型可以帮助企业更好地识别和管理风险，通过实时监控和预警机制，提前发现潜在问题，减少损失。
- 例如，通过数字化系统优化库存管理，减少库存积压和资金占用。

2、科技商业判断理论方法

- 1、数字化转型与降本增效
- 8) 财务共享理论
- 财务共享理论强调通过数据共享和信息共享，实现企业内部各部门的协同合作，从而达到降本增效的目的。
- 例如，通过构建财务共享中心，企业可以实现财务流程的标准化和自动化，减少人力成本。
- 9) 第二曲线原则
- 企业通过数字化转型，可以开辟新的业务增长点，避免单一业务生命周期的限制。
- 例如，苹果公司通过不断推出新产品（如iPod、iPhone等），实现了业务的持续增长。

3、科技商业案例题型实战运用：

科技商业判断题型汇总：*技术创新、产品创新、模式创新；

实战运用：创新生态、五力模型（五维度分析）、**STP**：

- 1) 创新主体、创新环境、创新资源、交互关系。以生态系统为中心，经过价值共塑、利益共享和风险共担而形成的相对稳定的、自我进化的组织联合体。（可用于维度展开和深度的探讨）
- 2) 技术维度、市场维度、组织维度、资源维度、人才维度（可用于维度展开）
- 3) 专注力、创新力、开放力、领导力、持续力（选择一两个维度探讨，逻辑支撑）
- 4) 细分市场、目标客户、产品定位（可用于深度探讨）

3、科技商业案例题型实战运用：

科技商业判断题型汇总：*人工智能、数字化转型、降本增效；

实战运用：平衡计分卡、波特五力模型、规模经济与范围经济、技术进步与创新

- 1)企业内部的运营流程（内部流程维度）：如生产效率、质量控制、供应链管理等；财务维度:投入产出比、项目可行性，成本控制等；客户维度：产品满意度，市场份额等（可用于维度展开）
- 2) 企业内部各部门之间的协同合作，减少信息不对称，提高管理效率。通过数字化平台与上下游企业进行更高效的协作，降低交易成本。
- 3) 企业外部整合资源，优化生产流程，从而实现规模经济；降低跨业务领域的成本，提升整体效益；
- 4) 数字化转型通过引入新技术（如人工智能、大数据、物联网等），提高生产效率和产品质量，降低生产成本。
- 5) 识别和管理风险，通过实时监控和预警机制，提前发现潜在问题，减少损失。例如，通过数字化系统优化库存管理，减少库存积压和资金占用。

3、科技商业案例题型实战运用：

科技商业判断题型汇总： *数据资产、行为数据、共享理论、协同效应；

实战运用：财务共享理论、网络经济与协同效应、第二曲线原则

- 1)数据共享和信息共享，财务流程的标准化和自动化，实现企业内部各部门的协同合作，从而达到降本增效的目的。减少人力成本。
- 2) 数据资产可分析优化供应链管理，减少库存成本。例如，通过数字化系统优化库存管理，减少库存积压和资金占用。
- 3) 数据资产可用于精准营销，提高营销效率，增加收益。
- 4) 利用数据资产，发挥共享协同效应，开辟新的业务增长点，避免单一业务生命周期的限制，拓展企业第二增长曲线。

4、科技企业案例汇总

1) 技术创新、产业升级:

案例：华为5G、物联网、自动驾驶技术、供应链

2) 绿色发展、双碳政策:

案例：双C政策、新能源（光伏、风能、）、

电动车（锂电池、氢能）、特斯拉降价、雪铁龙C6降价、智驾思考；

3) 人工智能:

案例：星链计划、区块链、**杭州六小龙（DeepSeek、宇树科技等）**、北京亦庄马拉松人机共跑

4、科技商业案例题型案例探讨

深度求索（DeepSeek）作为近年来AI领域的一匹“黑马”，发展迅速，受到了广泛关注。



NOTES

梁文锋是一位85后创业者。他出生于广东湛江吴川，从小便展现出出色的数学天赋，并于2002年（17岁）考入浙江大学电子信息工程专业，后在2010年获得浙江大学信息与通信工程硕士学位。

4、科技商业案例题型案例探讨

深度求索的核心竞争力主要体现在以下几个方面：

1. 极致性价比与成本控制能力：这是深度求索最引人瞩目的标签。他们能以远低于行业巨头的成本训练出性能强劲的大模型。
2. 创新的技术路径与工程优化：深度求索在模型训练方法上敢于创新。
3. 强大的开源策略与社区影响：深度求索积极开源其大模型（如R1和V3），极大地降低了开发者和企业使用先进AI技术的门槛，吸引了大量开发者关注和采用，构建了良好的开发者生态和品牌声誉。这甚至促使OpenAI重新考虑其开源策略。
4. 跨领域算力经验的迁移：创始人团队在幻方量化时期积累的超大规模算力集群的构建、管理和优化经验，为其在大模型训练中高效利用算力提供了独特优势。

4、科技商业案例题型案例探讨

深度求索在全球AI大模型领域面临着激烈的竞争，其主要竞争对手包括：

1. **OpenAI**: 全球AI领域的领头羊, ChatGPT和GPT系列模型的开发者, 是深度求索最直接和最强的对标对象。
2. **Anthropic**: 由前OpenAI成员创立, 专注于构建安全、可靠且可控的AI系统, 其Claude系列模型也是业界标杆。
3. 谷歌 (Google) : 拥有强大的AI研究实力和丰富的计算资源, 其Gemini系列模型是重要产品。
4. 微软 (Microsoft) : 既是OpenAI的主要投资方和合作伙伴, 也自行开发AI模型和应用 (如Copilot) 。
5. **Meta**: 大力投入AI研究并积极推行开源策略, 其Llama系列模型在开源社区影响力巨大。
6. 国内大厂及创业公司: 如百度 (文心一言) 、阿里巴巴 (通义千问) 、字节跳动 (豆包) 等互联网巨头, 以及Minimax、智谱AI、月之暗面等AI创业公司, 都在大模型领域积极布局。深度求索的崛起也给百度等早期投入者带来了不小的压力。

4、科技商业案例题型案例探讨

宇树科技（Unitree Robotics）在机器人领域，特别是足式机器人方面，确实是一家备受瞩目的公司。宇树科技目前完成C轮融资后，其估值约为120亿元人民币。公司已正式启动IPO进程，预计将在2025年第四季度提交上市申请。



NOTES

王兴兴是一位90后创业者，出生于1990年，浙江宁波余姚人。

- 教育背景：他就读于上海大学机电工程与自动化学院，并于2016年获得机械工程专业硕士学位。
 - 技术积累：在硕士期间，王兴兴就展现出了出色的技术天赋。
-

4、科技商业案例题型案例探讨

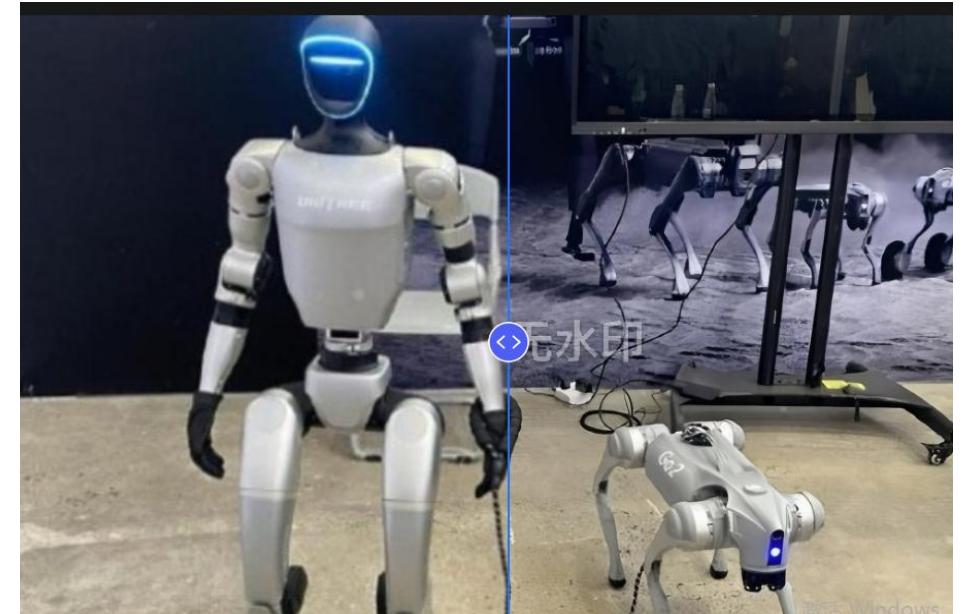
宇树科技核心竞争力

1. 全栈自研与技术壁垒：公司高度重视自主研发，实现了机器人关键核心零部件的自研，包括电机、减速器、控制器、激光雷达等，并拥有高性能的感知及运动控制算法。其自研率超过95%，累计申请国内外专利200余项，其中授权180余项。
2. 极致成本控制与性价比：王兴兴将“抠门式创新”精神融入产品研发。
3. 强大的运动控制算法与硬件能力
4. 商业化落地能力与先发优势：宇树科技是全球范围内少数实现批量出货的机器人公司之一。

4、科技商业案例题型案例探讨

宇树科技主打产品

- 四足机器人：这是宇树起家和目前营收占比最高的产品（2024年占销售额约65%）。包括Go系列（如Go1、Go2）、A系列、B系列等。广泛应用于科研、教育、消费娱乐（80%）以及工业巡检、消防（20%）等领域。
- 人形机器人：这是宇树重点开拓的新方向（2024年占销售额约30%）。



4、科技商业案例题型案例探讨

宇树科技主要竞争对手

- 国际巨头：波士顿动力（**Boston Dynamics**），特斯拉（**Tesla**）
- 国内强劲对手：智元机器人（**PIX Robotics**）：由“稚晖君”彭志辉创立，估值也达到百亿级别（约150亿元），是宇树在国内的直接竞争对手之一。
- 其他国产机器人公司：如银河通用、傅利叶智能等也在这个领域积极布局和发展。

4、科技商业案例题型案例探讨

游戏科学（Game Science）凭借《黑神话：悟空》这款现象级作品，不仅赢得了全球玩家的赞誉，也让大家对这家公司的背景和实力产生了浓厚兴趣。游戏科学并未上市，据福布斯2024年9月的报道，游戏科学的估值曾达到18亿美元。

NOTES



冯骥和杨奇等人于2014年在深圳创立。核心团队主要来自腾讯互娱自研工作室，平均从业经验超过13年，平均合作时间超过10年。

- 冯骥（尤卡）：出生于1982年，湖北荆州人。2004年毕业于华中科技大学生物医学工程专业。他是一位资深游戏玩家，曾因沉迷《魔兽世界》放弃考研。
- 杨奇：担任公司的美术总监，是《黑神话：悟空》项目最早提出者之一，在游戏艺术设计和视觉风格塑造上起着关键作用。

4、科技商业案例题型案例探讨

游戏科学核心竞争力

1. 顶尖的研发实力与技术创新：团队具备强大的技术积累和丰富的开发经验。
2. 深厚的文化挖掘与叙事能力：团队善于从中国传统文化中汲取灵感，并进行现代表达。
3. “务实的理想主义”与精品理念：冯骥强调团队是“务实的理想主义者”。他们坚持高品质画面和令人沉浸的成长驱动玩法等核心原则，愿意投入长时间和高成本进行“精品化”开发。
4. 高效的团队协作与执行力：核心团队长期合作，默契度高。

4、科技商业案例题型案例探讨

游戏科学主打产品

《百将行》 已停运

《战争艺术：赤潮》 2017年 Android、iOS、Windows 即时战略游戏，获得 2017年iPad年度最佳游戏奖，由英雄互娱代理发行。 已停运（中国大陆）

《黑神话：悟空》 2024年8月 Windows, PlayStation 5, Xbox Series X/S 基于 UE5引擎开发的西游题材单机动作角色扮演游戏，全球销量超2800万份，斩获多项大奖。

正式发售《黑神话：钟馗》 未定 预计PC和主流主机平台 已公布的系列续作，同样取材于中国古代神话，是一款单机动作角色扮演游戏。

4、科技商业案例题型案例探讨

游戏科学主要竞争对手

- 国际3A大厂：如育碧（Ubisoft）（《刺客信条》系列）、动视暴雪（Activision Blizzard）、FromSoftware（《艾尔登法环》）、卡普空（Capcom）（《怪物猎人》系列）等。这些公司拥有强大的技术积累、IP影响力和全球发行能力。
- 国内大厂及工作室：如网易、腾讯旗下的精品游戏工作室，以及其他有志于开发高质量单机或主机游戏的独立工作室。
- 同赛道新锐：随着《黑神话：悟空》的成功，可能会涌现更多专注于高品质单机游戏、深耕中国文化题材的开发团队。

4、科技商业案例题型案例探讨

云深处科技（Unitree Robotics）在机器人领域，特别是足式机器人和行业应用方面，有着自己独特的技术路径和商业化思路。估值约25亿人民币，2025年7月完成了近5亿元人民币的新一轮融资，但新一轮融资后的具体估值并未公开。



NOTES

朱秋国是一位典型的“学者型企业家”。

学术背景：他现任浙江大学控制科学与工程学院副教授、博士生导师，主要研究方向为仿人/仿生（足式）机器人与机器智能。

4、科技商业案例题型案例探讨

云深处科技核心竞争力

1. 全栈自研与技术壁垒：公司坚持从核心零部件到运动控制、智能感知算法的全栈自研，已拥有授权专利100多项，其中授权发明专利20多项。
2. 极端环境下的可靠性与适应性：产品具备IP66/IP67的工业级防护等级，能在-20°C至55°C的温度范围内正常作业，适应风雨、沙尘等恶劣环境。
3. 清晰的商业化落地能力：云深处科技跳出了行业当下热议的“人形机器人”叙事，选择了一条更为务实的路径：专注于电力、消防、救援等行业的刚需场景，深入理解行业痛点，提供切实可用的解决方案。目前已在全球实现600多个行业项目落地，在国内电力巡检领域市占率超11%，成为该细分领域的行业第一。
4. 务实的发展战略：公司对技术发展和商业化节奏有清晰且务实的判断。

4、科技商业案例题型案例探讨

云深处科技主打产品

- 四足机器人 绝影X30 工业级防护 (IP67)
- 轮足机器人 山猫M20 全球首款专为复杂地形和危险环境设计的行业应用轮足机器人。融合了轮式速度与足式灵活性，可攀爬80厘米高台，适用于更广泛的极端作业环境。
- 人形机器人 DR01 展示了公司在运动控制和“移动”能力方面的技术储备。行走速度大于1.6米/秒，可上下台阶、斜坡和随机起伏地形。目前暂未急于商业化，更侧重于技术迭代与研究。
- 消费级产品 绝影Lite3 面向科技爱好者、教育工作者和潮流玩家的智能四足仿生机器人。支持语音指令、视觉跟随，可进行编程开发，旨在让尖端科技走入家庭。

4、科技商业案例题型案例探讨

云深处科技主要竞争对手

1. 国际顶尖对手：如波士顿动力（**Boston Dynamics**），其在四足机器人（**Spot**系列）和动态控制算法方面积累深厚，但产品价格昂贵。
2. 国内四足机器人厂商：宇树科技（**Unitree Robotics**），其他国内玩家：如蔚蓝智能、哈崎机器人、德鲁动力等也是市场的重要参与者。
3. 新兴的“具身智能”公司：近年来，一大批聚焦于人形机器人的初创企业涌现，如智元机器人、傅利叶智能、银河通用等。它们获得了大量资本关注，估值不菲（如智元估值超150亿，傅利叶估值超80亿），但在商业订单和实际落地收入方面，许多新势力公司还远不及云深处等上一代机器人公司。

4、科技商业案例题型案例探讨

强脑科技（BrainCo），在脑机接口领域专注于非侵入式技术路线，与马斯克的Neuralink等走的侵入式路线不同。强脑科技成立八年来已经累计融资超过10亿美元，当前估值或达50亿美元。



NOTES

韩璧丞是一位85后创业者。

教育背景：他对生物医学有浓厚兴趣，高中时就曾获得全国生物竞赛一等奖。本科期间加入了四五个不同的国家实验室，参与了很多科研项目。

4、科技商业案例题型案例探讨

强脑科技公司核心竞争力

1. 非侵入式技术路线与安全便捷性：与需要通过开颅手术植入电极的侵入式脑机接口（如马斯克的Neuralink）不同，强脑科技选择的是非侵入式技术路线。其所有传感器都贴在头皮或皮肤表面，依靠采集脑电、肌电等已经“透出颅骨”的信号来解码意图。这种方式安全性更高、更便捷、成本相对更低，也更易于被大众接受，为其在消费级和康复级市场的商业化应用提供了基础。
2. 技术突破与研发能力：针对非侵入式脑电信号非常微弱（相当于一节5号电池的一百万分之一）的挑战，强脑科技取得了关键性的技术突破，研发了无需导电膏的干电极传感器，解决了传统脑电信号采集的复杂性问题，实现了医疗级精度的信号采集。
3. 清晰的商业化应用场景：公司从创立之初就注重技术的规模化落地，目前已成功在医疗康复、教育消费和人机交互等多个领域推出了商业化产品，并积累了丰富的市场经验。

4、科技商业案例题型案例探讨

强脑科技主打产品

主要围绕其非侵入式脑机接口技术展开：

- 智能仿生肢体：如其智能仿生手和仿生腿，通过神经信号控制，帮助截肢患者重获行动能力。其智能仿生手被《时代》杂志评为2019年度百大最佳发明。
- 医疗健康与康复设备：
 - 针对孤独症儿童的脑机接口社交训练系统（Starkids开星果）。
 - 注意力训练系统（专注欣）。
 - 脑机智能安睡仪（Easleep深海豚）用于改善睡眠障碍。
- 消费级产品：如Focus专注力训练头环、正念舒压系统等，试图将脑机接口技术融入日常生活的教育、健康管理等领域。
- 突破性进展：2022年实现了全球首个高精度脑机接口单品（仿生手）10万台量产。

4、科技商业案例题型案例探讨

强脑科技主要竞争对手

1. 国际巨头：

· Neuralink（由马斯克创立）：选择的是侵入式技术路线，需要通过手术植入电极，其目标更侧重于治疗严重的脑部疾病（如失明、帕金森症或重度瘫痪）。由于技术路径不同，两者在直接产品竞争上可能暂时不多，但作为脑机接口领域的明星公司，Neuralink在资本关注度和技术讨论中常被作为对标对象。

2. 国内竞争对手：

· 除了强脑科技，中国还有其他一些脑机接口公司。例如，上海阶梯医疗是一家侵入式脑机接口公司，其在2025年早些时候完成了3.5亿元人民币的B轮融资，并启动了中国首个侵入式脑机接口的临床试验。

4、科技商业案例题型案例探讨

群核科技（Manycore Tech Inc.）作为“杭州六小龙”中首家启动IPO进程的公司，凭借其在空间智能设计领域的独特优势，受到了市场关注。根据胡润研究院发布的《2025全球独角兽榜》，群核科技的估值为160亿元人民币。



NOTES

群核科技由黄晓煌、陈航、朱皓三位联合创始人于2011年在杭州创立。

三人在美国就读期间，恰逢浙江省相关政府人员赴美考察推介，这吸引了他们回国创业，并在对比多个城市后最终选择了杭州。创业初期，浙江大学的学生和校友给予了公司重要的支持。

4、科技商业案例题型案例探讨

群核科技核心竞争力

群核科技的核心竞争力主要体现在其技术壁垒、商业模式以及向新兴领域的拓展能力上：

1. 强大的**GPU**集群与**AI**技术深度融合：
2. “物理正确”的合成数据与空间智能平台（**SpatialVerse**）：
3. 成功的“免费增值”（**Freemium**）商业模式与高粘性用户生态
4. 清晰的商业化落地与跨界应用潜力

4、科技商业案例题型案例探讨

群核科技的产品线围绕其空间智能核心能力构建：

- 酷家乐：公司的旗舰产品和主要收入来源。
- Coohom：酷家乐的国际版本，于2018年推出。
- 群核空间智能平台（SpatialVerse）：这是群核科技面向未来的下一代空间智能解决方案。

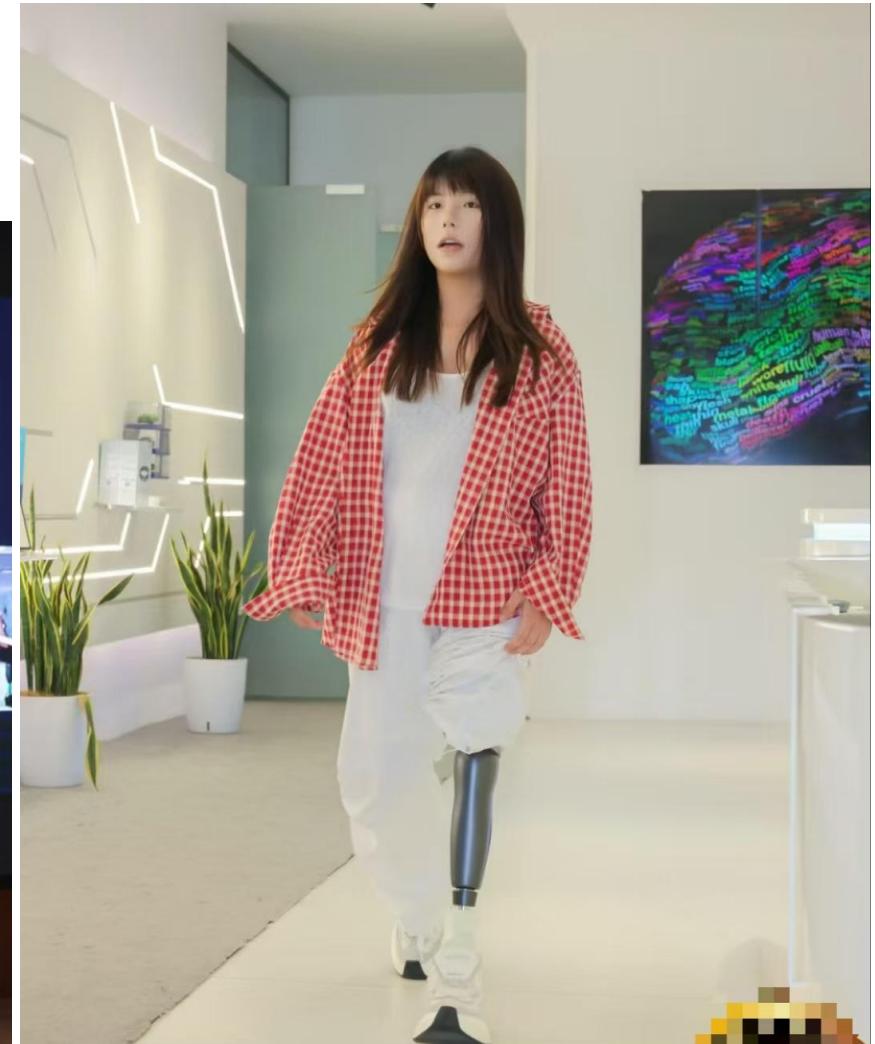
4、科技商业案例题型案例探讨

群核科技面临的竞争主要来自以下几个方面：

1. 国际设计软件巨头：如Autodesk（旗下有AutoCAD, 3ds Max等产品）。这些老牌厂商在传统CAD领域拥有深厚的积累和强大的品牌影响力，是群核科技在开拓国际市场时需要面对的强大对手。
2. 垂直领域的专业软件：在家装、建筑、室内设计等具体垂直领域，存在许多专业的设计软件公司，它们也可能对群核科技构成一定的竞争。
3. 新兴的AI与空间计算公司：随着AI和空间计算技术的快速发展，也可能会有新的竞争者涌入这个市场。

4、科技商业案例题型案例探讨

(杭州六小龙) --参访强脑科技 (小视频)



4、科技商业案例题型案例探讨

| 公司名称 | 创始人 | 创始人背景 | 公司核心竞争力 | 主打产品 | 目前估值 | 主要竞争对手 |
|------|-----|-----------------------------|----------------------------|------------------------|---------------|-------------------------|
| 深度求索 | 梁文锋 | 1985年出生，浙江大學信息与通信工程硕士 | 大模型训练成本控制能力极强（号称AI界的“拼多多”） | DeepSeek系列大模型 | 未公开（融资消息曾被辟谣） | OpenAI、Anthropic等国际AI公司 |
| 宇树科技 | 王兴兴 | 1990年出生，浙江理工大学本科、上海大学机械工程硕士 | 高性能低成本机器人技术，四足机器人全球市占率近70% | 四足机器人Go2/B2、人形机器人H1/G1 | C轮融资后约120亿人民币 | 波士顿动力等机器人公司 |
| 游戏科学 | 冯骥 | 1982年出生 | 顶尖的3A游戏研发能力，深耕中国文化题材 | 《黑神话：悟空》 | 未公开（但表示不缺少资金） | 国内外大型游戏厂商 |

4、科技商业案例题型案例探讨

| 公司名称 | 创始人 | 创始人背景 | 公司核心竞争力 | 主打产品 | 目前估值 | 主要竞争对手 |
|-------|-----|-------------------|-------------------------------------|--------------------|------------------|--------------------------|
| 云深处科技 | 朱秋国 | 1976年出生,浙江大学副教授 | 工业级智能机器人与环境交互技术 | “绝影”系列工业机器狗 | 2025年7月完成近5亿元融资 | 其他高端工业机器人厂商 |
| 强脑科技 | 韩璧丞 | 1985年出生 | 脑机接口技术研发与商业化能力,全球唯二融资超2亿美元的脑机接口公司之一 | 便携式高精度脑机接口产品、智能仿生手 | Pre-B轮估值超13亿美元 | Neuralink (马斯克创立) |
| 群核科技 | 黄晓煌 | 浙江大学竺可桢学院计算机图形学方向 | 全球最大的可交互三维数据库与云设计技术 | 酷家乐(云设计软件平台) | 港交所IPO估值或超500亿港元 | 传统CAD软件厂商、其他云设计平台 |

4、科技商业案例题型案例探讨

“六小龙”的共同特点与启示

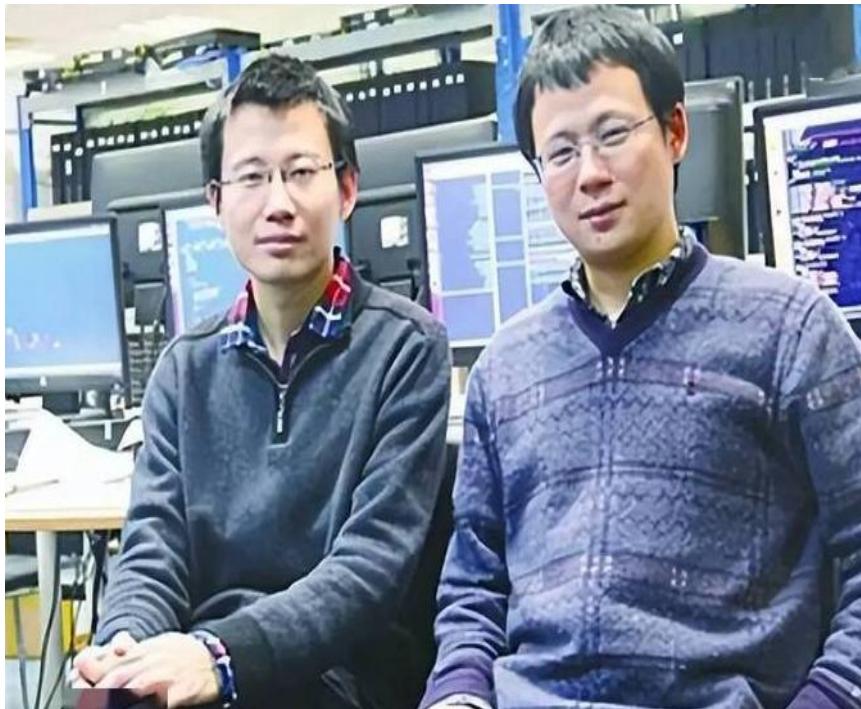
“杭州六小龙”的崛起并非偶然，它们身上有一些共同的标签：

- **硬核科技创新**：它们都专注于人工智能、机器人、脑机接口、云设计软件系统、游戏开发等“硬核科技”领域。
- **年轻化的创始人团队**：创始人多为80后，甚至90后，是年轻一代企业家的代表。
- **强大的产学研结合**：不少创始人与浙江大学等高校关系密切，体现了产学研的深度融合。
- **杭州的创新生态**：杭州优越的营商环境、人才服务、创新投入和政府引导，为这些科技企业的诞生和成长提供了肥沃的土壤。杭州的数字经济核心产业增加值已突破6500亿元，人工智能企业达2700家，形成了“算法-算力-场景”的完整链条。

4、科技商业案例题型案例探讨

寒武纪

作为中国AI芯片领域的重要参与者，其发展历程、技术实力和市场表现都备受关注。截至2025年9月初，寒武纪的市值约为6059亿元人民币。其股价在2025年8月曾一度超越贵州茅台，年内低点以来最大涨幅超20倍。



NOTES

陈云雾和陈天石兄弟于2016年创立。这对“天才兄弟搭档”均毕业于中国科学技术大学少年班。

- 陈云雾（哥哥）出生于1983年，14岁进入中科大少年班，19岁进入中科院计算所硕博连读。
- 陈天石（弟弟）出生于1985年，16岁考入中科大少年班，博士阶段师从陈国良院士和姚新教授，主攻人工智能算法。2010年博士毕业后进入中科院计算所，与哥哥陈云雾并肩作战。

4、技术层面

寒武纪：中国AI芯片的领军企业

寒武纪的核心竞争力主要体现在以下几个方面：

1. 云边端全栈布局：寒武纪搭建了覆盖云端（数据中心）、边缘端（智能制造等）和终端（消费电子等）三大场景的算力产品网络，能够为不同应用场景提供精准的算力支持。
2. 软硬件协同生态：公司为其云边端全系列芯片与处理器配套了统一的基础系统软件平台 **Cambricon Neuware**（含开发工具链）。该平台像算力生态的“通用衔接枢纽”，能打破开发壁垒，使得同一AI应用无需移植就可在其全系列产品上高效运行。
3. 自研处理器架构与指令集：寒武纪的智能芯片、处理器IP及基础系统软件都基于自研的处理器架构和**MLU**指令集。这如同“建房子用自家设计的地基和核心图纸”，能牢牢掌握核心技术自主权。公司至今已研发四代智能处理器微架构和四代商用指令集。
4. 强大的研发能力与持续投入：寒武纪持续加大研发投入，例如2025年第一季度研发投入就达到2.35亿元，同比增加38.33%。2020至2024年间，其研发投入达56亿元人民币。

4、科技商业案例题型案例探讨

寒武纪：中国AI芯片的领军企业

寒武纪的产品线主要分为三大类：

1. 云端产品线：这是支撑公司营收的主要力量（2024年营收占比高达99.30%）。包括云端智能芯片（如已迭代至思元590系列）、加速卡以及训练整机（如玄思1000）。思元590已进入国产供应链。
2. 边缘产品线：以思元220芯片为核心，推出加速卡和智能模组，专攻AI边缘推理，应用于智能制造、智能交通等场景。
3. IP授权及软件：主要包括终端智能处理器IP（如1A、1H、1M系列）以及前文提到的基础系统软件平台Cambricon Neuware。IP授权模式基本无成本，采用“固定费用+提成费用”模式。

4、科技商业案例题型案例探讨

寒武纪：中国AI芯片的领军企业

寒武纪面临的主要竞争对手包括：

- 国际巨头：英伟达（NVIDIA）在全球AI芯片市场占据绝对领先地位（2024年预计独占80%市场份额），其在GPU领域的优势明显。
- 国内强手：华为是寒武纪在国内最主要的竞争对手。两者路径有所不同：寒武纪芯片被指兼容英伟达Cuda软件，易于推广；华为Ascend系列则完全自主研发，独立性更强。华为在AI训练芯片领域可能因其互连技术而具有优势。
- 其他国产AI芯片公司：如摩尔线程、沐曦股份、天数智芯等也可能在未来陆续上市，这可能会使得寒武纪不再具有稀缺性。

4、科技商业案例题型案例探讨

寒武纪：中国AI芯片的领军企业

寒武纪凭借其在AI芯片领域的先发优势、云边端全栈布局和软硬件协同生态，成功抓住了国产替代的机遇期，实现了业绩的爆发式增长，并赢得了资本市场的瞩目。

然而，公司也面临着估值高企、国际竞争激烈（特别是英伟达可能的回归）、客户集中度风险（如对字节跳动的依赖）以及需要持续技术创新以缩小与国际顶尖水平差距等挑战。

5、科技商业判断题备考总结

- 1) 结构性;
- 2) 有维度;
- 3) 有深度;
- 4) 逻辑性;
- 5) 完整性。

功不唐捐，玉汝于成！

预祝大家笔试取得优秀！

