

科创板最年轻敲钟人

34岁身家超200亿元

产品超越国际巨头

2014年,还在南京大学软件工程学院读书的刘靖康,因为偶然看到一个俄罗斯人拍摄的空中全景视频,被360°无死角的画面所惊艳,于是决定创业研发便携式全景相机。2015年,刘靖康在深圳创办影石创新。

从公司创立起,刘靖康就没有为产品选择性价比路线,他对产品的要求是价格不能比别人低,这就要求他要把产品做得非常好,解决别人没有解决的问题,创造独特的用户体验和产品竞争力。目前,影石在海外绝大部分的产品都要比大疆,以及美国老牌厂商GoPro的贵一些。

今年4月22日,影石在纽约中央车站举办“INSTA360 POP-UP”快闪活动,活动原定上午9点开始,但凌晨5点就有数码爱好者排队。

从2018年开始,影石在全景相机领域超越三星、理光等国际巨头,位居全球市占率第一;与此同时,目前影石旗下的运动相机,市场份额仅次于GoPro,位居全球第二。根据招股书,过去三年影石的平均毛利率超过50%。

面对飙升的市值和股价,刘靖康保持清醒。“科创板最年轻敲钟人,700亿元市值,只是刚好两个标签撞在一起了,但是消费者不会因为老板年轻就买你的产品,也不会因为你公司700亿元就买你的产品。”刘靖康说。

刘靖康把上市比作结婚,这意味着公司进入一个全新的阶段,但他也清晰地知道,在享受“婚礼”祝福的同时,也势必要承担更多义务和外界的预期。

要把自己当成用户

当影石创新的招股书公开后,外界好奇的是,在GoPro等传统巨头增长趋缓甚至收缩的背景下,影石创新是如何实现持续逆势增长,并成为全景相机全球第一的?

精准满足用户真实的产品需求,是影石创新逆势增长的关键原因。从公司创立起,刘靖康就是公司最关键的产品经理。

刘靖康痴迷于产品本身。还在南京大学读书时,他就曾“黑”进学校的教务系统,获得7000多张学生的证件照,为每个院系生成一张“院系标准脸”。他也曾仅靠听手机按键的声音,就破译了周鸿祎的手机号码。

刘靖康的这些传奇事迹,引起了IDG资本的关注。2014年,IDG资本刚宣布成立规模为1亿美元的“‘90后’投资基金”,专门投资“90后”的生活方式和年轻创业者。时任IDG分析师童晨很快就见到了刘靖康,他评价刘靖康是“‘90后’创业者群体中极其出色的产品经理”。2015年3月,影石创新获得来自IDG资本的100万美元天使投资。

2016年,影石创新推出了首款消费级全景相机Insta360 Nano,该产品可以直接与iPhone连接进行数据传输。当年的美国CES展会上,Nano一战成名,

苹果联合创始人史蒂夫·沃兹尼亚克在体验后,将其称为“了不起的产品”,影石的月收入也曾一度直接飙升到2000万元。

影石的起步,恰好赶上了YouTube等媒体平台的崛起和中国消费电子供应链的成熟。2017年,影石团队将Nano绑在老鹰身上,让用户清楚地看到老鹰视野中的360°全景景色,沉浸式感受在高空跳伞、翱翔、俯瞰。一经上传,这一视频就迅速在海外社交媒体上“爆火”。

刘靖康喜欢拿游戏来类比他对好产品的定义。在他看来,一家公司只有研发人员是做不出好游戏的,而是需要有本身很热爱游戏且热衷创造游戏玩法的人,才能做出来好游戏。

因此,如何能比同行更敏锐地捕捉到用户需求,尤其是用户未被满足的,甚至他们自己都没意识到的需求,是打造好产品的关键。

为了更敏锐和精准地捕捉用户在各种运动中的真实需求,刘靖康鼓励产品经理们去尝试各种户外运动,比如骑摩托车、滑雪、潜水等。让产品经理把自己变成目标用户,且买装备和请教练的费用,全由公司报销。

2024年10月,影石创新推出AcePro第二代时,在相机上加了个防风棉的降噪零件,过滤掉大部分风声。物理降噪之外,他们还通过AI算法保留特殊频段的声音,以满足骑行用户收音的特殊需求。

影石的产品经理们对类似的用户需求洞察还有很多,比如用户骑车的时候,如何安全地控制相机,即便双手仍然在车把上,也能控制拍摄;再比如,用户潜水的时候,相机能不能悬停在水里,而不是直接沉到水底等。

根据不同群体的用户需求,影石也在不断拓展品类。2019年,影石推出了拇指相机GO系列,该产品的灵感同样来自刘靖康,他受到篮球竞技游戏的启发,想做一款可以夹在球员球衣上的迷你相机,以第一视角拍摄打球的现场视频。

如今,拇指相机GO系列已经成为影石的第二增长曲线。在全景运动相机之后,GO系列开创了一个畅销的全新品类。因为其轻量化和便携性的特征,受到宝妈群体、养宠家庭的喜爱,一部分父母将该相机夹在儿童的衣服上,沉浸式体验儿童视角的世界。

X系列全景运动相机和GO系列拇指相机,是目前影石的主力影像产品。过去的2024年,全景运动相机X系列销售额为29.2亿元,占影石总营收52.74%;拇指相机Go系列销售额超9亿元,占总营收比例超16%。

坚定“出海”抢占市场

影石作为行业新秀,脱颖而出的另一个关键原因是,从成立第一天起,就选择“出海”。虽然刘

靖康最早关于“出海”的动机是出于恐惧,“因为国内市场太卷了”。

“出海”的另一重代价是,影石不得不面对美国运动相机鼻祖GoPro。GoPro成立于2002年,创始人尼克·伍德曼因冲浪时难以记录运动画面而萌生创业想法。GoPro的运动相机,主打便携、防水、防震设计,适用于极限运动与户外场景,覆盖全球100+国家和地区。

其实,影石在2016年发布的Insta360 Nano在CES大火后的一年里,很快又陷入增长瓶颈,在当时全景相机还没有太明确的使用场景。处于焦头烂额状态的刘靖康,偶然看到一个用户拿Nano拍摄滑雪的视频给了他灵感。

那时的Nano并不符合像GoPro这类运动相机的要求,甚至连基本的防水功能都没有。在跟用户沟通后,刘靖康发现虽然全景相机在各项配置中不如运动相机,但它的优势是,可以“先拍摄后取景”,拍摄者在运动过程中不用思考拍摄角度和画面构图。

随后的5年里,刘靖康通过聚焦全景相机,巧妙地避开了与GoPro的正面竞争,并找到了一个全新的差异化品类。

通过差异化竞争,影石对GoPro完成了一次“换道超车”。2018年,影石首次成为全球全景相机出货量最大的品牌。不过,在运动相机领域,影石和GoPro还有一定的差距,目前仍暂位列全球第二。

但一个不可忽视的趋势是,在影石迅猛增长的同时,GoPro营收业绩却持续下滑。

换道超车之后,影石也开始在运动相机市场正面出击。2023年11月,影石正式推出广角运动相机Ace系列。而GoPro主力产品Hero系列和大疆Action系列,同样定位该领域,这也意味着他们正式开始正面对垒。

刘靖康意识到,如今影石更重要的对手变成了同样位于深圳的大疆。到了现阶段,影石不得不面对的一个命题是,如果大疆也开始进入全景相机市场,影石该怎么办?

在刘靖康看来,影像是一个开放世界的市场,用户看重的是最终的拍摄效果,而非纯粹的参数性能。“大疆进入全景相机这个市场,就像游戏世界里面多了一个玩家,但是游戏是多样的,每个公司开发不一样的游戏,我们显然会面对一些重叠的特性,已有功能的竞争,但是这个非常依赖于两家公司怎么创造新的玩法或者新的体验。”刘靖康说。

C端消费产品之外,2022年影石开始切入B端,推出视频会议相机。在此之前,影石曾推出专业级VR相机Insta360 Pro和Titan,支持最高11K 360°全景拍摄,可满足影视制作、新闻直播等专业需求。

关于未来,刘靖康有两个目标:一是想做成一家在多维度都能产生创新实践的公司,不停给行业以启发;二是要做“员工第一、客户第二、股东第三”的公司。

本报综合中国企业家杂志、金牛资本、新财富等

刘靖康

刘靖康今年的目标是学习滑雪,在此之前他尝试了开飞机。20多天前,这位“90后”创办的影石创新在经历了4年等待后,终于登陆科创板,上市首日,股价大涨285%,总市值突破700亿元,一跃成为2025年科创板募资额最高的企业。

上市敲钟仪式中,刘靖康没有使用上海证券交易所的官方敲锣槌,而是用公司刚发布的全景相机Insta360 X5凸起的镜头来敲锣。据影石创新的员工透露,他之前甚至想过当天穿上印有蜡笔小新的T恤。

刘靖康的这些“抽象”行为,也是影石创新这家公司组织文化的底色之一。他会经常上网搜寻用户对影石产品的反馈,看到用户给影石提的各种建议,他会第一时间互动,如果恰好深得他心,他甚至会给对方评论“谢谢”。

”

中国最有钱的「90后」

企业家	持股估值	性别	年龄	公司	公司市值/估值	公司总部	创富类型
刘靖康	202	男	34	影石创新	819	广东深圳	白手起家
聂云宸	140	男	34	喜茶	350	广东深圳	白手起家
张俊杰	133	男	30	霸王茶姬	373	上海	白手起家
许冉家族	101	女	35	龙伯集团	386	河南焦作	家族二代
杨植麟	95	男	33	月之暗面	240	北京	白手起家
王 硕	86	女	35	DEEL	864	美国特拉华	白手起家
王泽龙	52	男	29	中核钛白	156	甘肃白银	创业+二代
易良显家族	46	男	30	百奥泰	105	广东广州	家族二代
徐 逸	40	男	35	哔哩哔哩	616	广东广州	白手起家
郑 驹	32	男	34	杉杉股份	203	上海	家族二代
纪凯婷家族	25	女	35	龙光集团	42	广东深圳	家族二代

(单位:亿元)

