

创业故事

“孕橙”助孕计： 做医疗领域里的 Apple

张瀚夫



“孕橙”助孕计团队在比赛现场介绍产品理念和功能

2014年首届清华大学“校长杯”创新挑战赛上，“孕橙”助孕计团队在清华大学计算机系博士王胤的带领下，斩获了银奖和最佳人气奖两项大奖。

“孕橙”助孕计是一款精准测量体温并综合多种因素帮助女性判断排卵期的助孕工具，它主

要由蓝牙体温计、手机APP和健康云三个模块构成。医用温度计实现温度快速准确测量，同时由低功耗蓝牙模块向手机APP传送数据；APP可以自动绘制精准的基础体温曲线，支持数据的存储、导出和同步等，并结合宫颈粘液和饮酒、熬夜等一些其他因素综合做出有关生理期和排卵期等的

准确预测，能有效帮助正在备孕、怀孕有困难或者月经不调的女性。

忆往昔：要敢于豁出去做

“孕橙”团队的项目负责人王胤是一个清华工科男，为了梦想，他从公务员岗位上辞职，选择了自主创业。2013年5月，他和团队做出了“孕橙”助孕计的首支样品，6月他们在北京成立公司，之后进一步完善产品功能和工业设计。2014年5月，在“校长杯”上斩获佳绩。

创业的过程总是艰辛的。这是一个交叉学科项目，为了弥补自己医学方面知识的不足，800多页厚的《生理学》被王胤反复阅读、详细注释。而项目初期最大的挑战，在于这是一个为女性服务的产品，而产品的创始人是男性，既无法做实验，也不好说服他人，因此“人首先要突破自己，更要敢于向他人表达自己的想法和见解”，“创业最终的动力在于坚持，虽然遭到他人的质疑，但却从未想过放弃”。

话今朝：创业要做好三个层次

王胤曾经获得过挑战杯一等奖和创业计划大赛银奖，也曾在学生阶段多次尝试创业。虽然这些经历在他看来只是些小打小闹的尝试，但却给他带来了丰富的经验和对社会的深层体验。

谈到对创业的认识，他认为“校长杯”可以给学生带来很好的启示，“市场需要的是一个创新的、对用户有价值的、并且可以卖出去的产品”，而现在学生的问题是，可以做出创新的东西，但对用户需求把握不准确，更不要说产品化和市场推广了。所以创业要实现这三个层次，产品才会获得真正的认可，找到属于自己的市场。

在“校长杯”决赛现场，评委嘉宾们多次提到“创业，要把目标投向客户”，其意义也是告诉学生要注重市场，在 market 需求的引导下研发新产品。对此，王胤打了一个很好的比喻：“这件事说起来容易做起来难。清华学生更多是以技术为主，是有了锤子再去找钉子，而创业通常是先有了钉子，再去寻找锤子。永远是先有市场，再



“孕橙”助孕仪

有技术。”

所幸“孕橙”助孕计就是这样一个具备三个层次意义的产品，它的外型小巧便携，市场价格也很亲民，只在几百元左右，与动辄五六千元的国外品牌相比具备明显的竞争优势。当谈到这个项目的现实意义时，王胤眼睛放光，充满激情。它能够采集使用者日常的健康数据，通过大数据算法，实现轻微症状的诊断。也可以建立日常的健康数据档案，跟踪记录，方便医生发现问题，进行更有效的诊断，实现“上医治未病”。

畅未来：做医疗领域里的 Apple

在首届“校长杯”创新挑战赛十强决赛上，“孕橙”团队如愿获得了三甲，更重要的是，他们获得了一个展现自我和团队的机会，得到了嘉宾们的肯定和对未来发展的建议。

这个团队拥有对市场趋势的把握和共同认识，他们有一个宏远的目标，希望做一个强大的公司，“要做医疗领域里的 Apple”。

如今，他们已经小有成果，回忆起最初研发产品时经历的困难，团队对清华 x-lab 表达了真挚的感谢。清华大学“校长杯”创新挑战赛由清华 x-lab 发起并主办，以“关注推动社会创新”为核心定位。最初“孕橙”助孕计的研发还只能在学生宿舍中进行，之后清华 x-lab 为他们提供了免费的实验场地，更在找辅导老师、找投资以及公司的注册等许多方面给予了很大的支持和帮助。王胤说，x-lab 举办“校长杯”这样的比赛项目，可以培养学生的创新意识，也为学生提供了一个很好的平台。