附件1

**麻州机器人产业部分企业资料**

**1. iRobot － 家用机器人行业缔造者 http://www.irobot.com/**

Chris Jones, CTO



**公司简介**

美国 iRobot 公司于 1990 年由美国麻省理工学院教授罗德尼·布鲁克斯、科林·安格尔和海伦·格雷纳创立, 为 MIT 计算机科学与人工智能实验室的技术转移及投资成立的机器人产品与技术专业研发公司。

**产品说明**



2002 年全球第一款家用清洁机器人 iRobot Roomba 正式上市。这个荣获多奖的机器人吸尘器改变了人们清扫地板的方式。

**核心技术**

iRobot借助其一流的Ava™ 移动机器人平台为新市场提供解决方案。iRobot Ava™ 500视频协作机器人将办公环境和其他场所的协作沟通提升至一个全新高度，而RP-VITA则使医生能和患者在任何地方随时进行交流。

iAdapt™技术和三段式清扫技术都是Roomba的核心技术，iAdapt™技术，这是一个由软件和感应器组成的专利系统。iAdapt™ 让 Roomba 可以主动对清扫环境进行监测，每秒钟思考次数超过 60 次，并且能够以 40 种不同的动作进行反应，以便彻底清扫房间。三段式清扫技术，

（1）边刷沿着边缘和角落清扫；

（2）两个对向式刷子高速转动，有效地将尘埃、毛发和碎屑扫入垃圾盒中。

（3）真空吸力能吸起余下的微粒、污物和毛发。滤网能有效收集灰尘和微粒

**公司里程碑**

2015

* iRobot 推出Roomba 980扫地机器人，将智能视觉导航技术、云链接app、以及更强的地面清洁能力融为一体。

2014

* Robot 推出Scooba® 450洗地机器人。

2013

* iRobot 推出Roomba® 800系列，配备革命性的AeroForce® 高性能清扫系统。
* iRobot 推出Ava™ 500视频会议机器人。
* iRobot 推出Mirra™ 530泳池清洁机器人。
* 超过1千万台家用机器人销往世界各地。

2012

* irobot收购Evolution Robotics。
* 超过5000台防卫和安全机器人已在世界各地使用。

2011

* iRobot研发出110辆FirstLook® 小型轻质的可抛出无人地面车辆。
* iRobot 推出Scooba® 230洗地机器人。
* iRobot 推出Roomba® 700系列扫地机器人。

2010

* iRobot庆祝公司建成20周年。
* iRobot赞助美国国家机器人周。
* iRobot协助监控墨西哥湾漏油事故。

2009

* iRobot启动SPARK教育行动计划。

2008

* iRobot开始研发海事机器人。
* iRobot推出Roomba® 宠物系列机器人和专业系列扫地机器人。
* iRobot 赢得研发LANdroid交流机器人的合同。

2007

* iRobot 推出Create® 可编程的移动机器人。
* iRobot 推出Verro® 泳池清洁机器人。
* iRobot 推出Looj® 檐槽清洁机器人。

2006

* iRobot推出Dirt Dog® 商店清扫机器人。

2005

* iRobot 推出Scooba® 洗地机器人。
* iRobot公司股票在纳斯达克上市。

2004

* iRobot赢得开发小型地面无人驾驶车(SUGV)的机器人。

2002

* iRobot 推出Roomba® 扫地机器人。
* iRobot研发的PackBot® 机器人首次被美国军队采用。
* iRobot与美国国家地理协会联合研发了蛇形机器人并进入埃及金字塔探秘。

2001

* iRobot 的PackBot® 机器人在911恐怖袭击事件发生后参与世贸中心的搜救工作。

1998

* iRobot赢得DARPA合约制造战术移动机器人，从而研发了iRobot PackBot® 机器人。

1996

* iRobot研发出能在碎浪带探测和消除地雷的Ariel™机器人。

1991

* iRobot研发出Genghis™太空探测机器人。

1990

麻省理工学院机器人专家科林·安格尔、海伦·格雷钠、罗德尼·布鲁克斯联合创办了iRobot机器人公司。

**市场**

iRobot在德国、日本都保持着60%的市场占有率，甚至在美国本土有80%以上的市场占有率。在未来五年内，中国将成为最大的消费机器人市场。而未来的发展方向也会更加关注机器人与人的互动，其愿景是能够提供越来越多的智能家居。

**核心团队**

Colin Angle柯林安格尔，共同创办人兼执行长。毕业于美国麻省理工学院电机电子系，并于该校取得电脑实用科学硕士学位。身为iRobot公司的执行长，柯林负责并主导公司的决策方向。柯林不啻为移动机器人产业的开路先锋，不仅为美国太空总署设计了行为模式导向的漫游系统，于1997年带领太空船探索火星，更重要的是，柯林将机器人的产业模式与关系延伸到商业用途，将许多可运用在商业用途的机器人引进大众消费市场。

Helen Greiner 海伦格莱纳，共同创办人兼主席。海伦格莱纳毕业于美国麻省理工学院机械工程系，并于该校取得电脑实用科学硕士学位。在海伦的领导之下，iRobot成功地将机器人产品打入军事及大众消费市场。海伦在创新科技及商业领导方面富有远见，使她获得外界高度的肯定。她不但被哈佛甘乃迪学院、美国新闻、世界报导共同提名为美国最佳领导者之一，并更获得了自动驾驶车辆系统国际协会(AUVSI)颁发极具威信的先锋奖。

Dr. Rodney Brooks罗迪布鲁克斯教授，iRobot共同创办人兼技术总监。布鲁克斯教授是iRobot公司创新科技、软体研发、以及获得专利的主要推手，并主持着美国麻省理工学院的计算科学与人工智慧实验室。他专研于机器人技术、电脑影像、人工智慧等领域，同时，布鲁克斯教授也是美国国家工程院院士之一。

Chris Jones，irobot 技术副首席，南加州大学机器人中心计算机专业博士，德州大学计算机工程学士。在创新技术和机器人系统设计、跨职能团队管理和领导、以及战略规划和合作关系上有超过15年的丰富经验。

**来华需求：寻求项目落地生产机会，投资者，合作伙伴，开拓中国市场。**

**2. Soft Robotics Inc.－ 让新市场自动化 http://www.softroboticsinc.com/**

Carl Vause, CEO



**公司简介**

Soft Robotic 是一个软体机器人公司，研发了一种新型的机器人手爪，为非结构性环境下的抓取和包装提供了一个完善的解决方案。柔性手爪的研发使机器人能够处理多个易碎对象而不必改变末端执行器，可以通用在医疗、保健、物流等多个领域。

**产品说明**

Soft Robotic 柔性夹具解决的是在传统的工业机器人夹具对所处理的产品重量、尺寸、形状不确定而无法自如工作的问题。如采用伺服夹具和复杂工具来解决这种不确定性，夹具的成本将会居高不下，而 Soft Robotic 通过其 40 多项专利和应用，提供了一个价格低廉的自适应夹具方案，增加了在工业应用的用途。





**核心技术**

RobotEye 3D-LiDAR 是一款高速激光扫描系统，在苛刻的应用环境中，将敏感传感器机构安装在底部固定，无需跟随执行机构运动，有效保护敏感器件单元不受振动、冲击影响，同时紧凑、小型化的设计能够执行告诉的运动计划与自主稳定任务，非常规设计的光路机构能够有效减少常规结构负载能耗的问题。RE08是RoboEye的最新型号，可同时对100米范围内的多达5个范围/脉冲进行扫描。

其技术优势在于：可抓取对象的范围广；成本低廉，交钥匙集合；无机械部件或传感器要求；贴装速度及精度高。

**市场**

Soft Robotics 可应用于仓储物流、精密组装、食品包装等行业。

**核心团队**

Carl Vause，CEO兼执行长。在Soft Robotics之前，Carl是多家科技和医疗设备公司的高管。曾任职于OmniGuide Surgical的销售副首席，Smith & Nephew 施乐辉全球连锁高管，每年为公司带来5亿美金的效益。还有Endoscopy Global Business Unit、3M、Division等国际大公司。

Mark Chiappetta，首席技术官CTO。Chiappetta 先生有超过20年在高速成长型、创业型和中型公司的技术领袖经验。在机器人和自动化方向有超过30项已通过的专利和多项正在申请的专利。在加入Soft Robotics之前，Chiappetta 先生曾在BIONX仿生假肢医疗设备公司任研发高级副首席。

Ryan Knopf，硬件开发总监。Ryan是一位资深的系统集成者和设计师，专注于混合嵌入式电气、机械、软件/固件和控制系统，以快速迭代复杂的机器人系统的密集功能型样机。Ryan在Soft Robotics负责新型软体机器人执行单元的设计和制造，以及将这些执行单元集合到工业启动控制系统中。毕业于宾夕法尼亚大学机械工程系。

**来华需求**：寻求项目落地生产机会，投资者，合作伙伴，开拓中国市场。

**3. R-storm Technology LLC.,**

**Dongwei Yao, CEO**



**公司简介**

R-storm成立于2016年6月，将致力于民用、商用机器人的研发、生产以及相关衍生服务业务。企业主要目标市场将以美国本土市场为主要目标群体，同时也会进行产品的相关衍生服务。取意为机器风暴，企业希望以自己的技术与知识，打造属于我们的机器风暴，席卷机器人行业。

**产品说明**

本公司第一系列产品将主要以高空玻璃幕墙清洁机器人研发目标，以高空清洁机器人的销售、服务为主要盈利方式。攀爬式机器人已经基本完成，预计在年底投入生产。飞行式机器人也在设计中。该产品很好的解决了市场上人工高空清洁的危险性问题，并且大幅缩短了清洁时间以及成本。

**核心技术**

公司该款高空玻璃幕墙清洁机器人是基于自动化控制系统下，由气动、电动为主要动力来源的一种仿生机器人。 该产品的运动攀爬系统模仿了蜈蚣在攀爬过程中的运动模式，由两个环形攀爬机构以及吸盘组完成攀爬运动。本产品适用于高空作业，可以大大减少高空作业的危险系数，提高工作效率。为高空清洁行业注入新的力量。

**技术特点**：

* 多吸盘运动机构，满足高效、稳定的壁面爬行运动，正在准备申请专利中。
* 高精度的壁面识别和运行轨迹分析，合理的进行高空运动，满足各种不同的壁面结构。
* 精准的探测系统，保障高空运动的安全，自动避障。
* 多种形式的清洗方式，保障清洁的效率和质量。
* 多种不同的高空作业方式。

**市场**

**国内广大的市场空间**

本公司将主要目标市场设为中国大陆市场，进行相关的高空清洁服务工作。21世纪，中国大陆高空玻璃幕墙的面积占全球总量的85%。北京、上海等特大城市的高空清洗企业在1500家以上，南京、武汉等省会城市有数百家企业，全国有2万多家高空清洗公司或企业。按平均每家企业20人计算，全国高空清洗从业人员可达40多万人。据估算，全国高空清洗行业加上吊具制造和清洗材料等配套产业服务，年产值在百亿元以上。所以，高空玻璃幕墙清洁机器人将会改变整个行业的工作模式以及相关附加产品生产制造行业。

**美国高额的利润空间**

美国的高空清洁市场空间的大，高额的行业工作人员成本使得高空作业机器人拥有较大的发展空间和较强的竞争力。人力清洁高空玻璃幕墙风险性大，以机器代替人力清洁在美国接受度高，可以很快普及。以“风城”芝加哥为列，芝加哥拥有2200座高层玻璃幕墙建筑。二十层楼以下的建筑，每年清洗次数3-4次，单次清洗、维护费用为3000-4000美金。同时，楼层超过20层楼的建筑单次清洗费用会更高，一般为5000-8000美金左右。波士顿地区市场已经进入前期接洽、沟通中。

**核心团队**

**创始人**

姓名姚冬暐 年龄 25 籍贯 江苏

学历 研究生 学位 硕士 所学专业 项目管理

学历 本科生 学位 学士 所学专业 机械设计及其自动化

毕业院校 美国东北大学、上海师范大学 户口所在地 安徽合肥

**财务管理**

姓名 楚桂东 性别 男 年龄 24 籍贯 山东

学历 研究生 学位 硕士 所学专业 经济学

学历 本科 学位 学士 所学专业 金融

毕业院校 美国东北大学、上海大学 户口所在地 北京

**市场开发及商业拓展**

姓名 张伟健 性别 男 年龄 25 籍贯 广东

学历 研究生 学位 硕士 所学专业 项目管理

学历 本科 学位 学士 所学专业 市场营销

毕业院校 美国东北大学 户口所在地 广州

**融资情况**

本公司拟于2016年7-8月出让R-Storm Technology Company美国总公司20-25%的股份，计划融资20-25万美金用于初期的产品研发、生产、市场推广以及公司日常运营支出。目前已到位资金为15万美金。R-Storm Technology Company计划于第一系列高空玻璃幕墙清洁机器人正式投入量产后，进行新一轮天使轮融资。天使轮融资计划出让R-Storm Technology Company公司总股本的百分15-20%的股份，目标融资额为每股6-8万美金。A轮融资将定于公司占有40%的高空清洁市场以及拥有3-5款不同系列的机器人产品时进行融资。B轮融资计划将根据公司的运营情况决定具体时间、地点。

**来华需求：寻求项目落地生产机会，投资者，合作伙伴，开拓中国市场。并有需求在中国成立公司。**

**4. Ascend Robotics － 安全敏捷机器人 http://ascendrobotics.com/**

David Askey，Co-Founder & CEO



**公司简介**

Ascend Robotics 是一家位于马萨诸塞州剑桥市的提供自动化管理系统的科技公司。公司正在开发可智能适应环境的处理系统，极大地缓解了部署和自动化管理。该机器人可以回收组件、提供产品生产线并启动自动备料。嵌入式智能可以使机器本身更安全、方便并且可以被任何人训练。

**产品说明**

**（待补充）**

**核心技术**

**（待补充）**

**市场**

**（待补充）**

**核心团队**

David Askey，联合创始人兼CEO。在创办Ascend之前，David 是Energid 的联合创始人兼首席商务发展官，负责关键战略举措，指导传感器驱动的机器人市场的发展，并在子公司Robai 提供机器人手臂的产品指导。他在对象跟踪、基于图像的建模和视频压缩方面有丰富的经验。曾在美国和欧洲公司担任高管。拥有麻省理工电气工程硕士学位。

**来华需求：寻求项目落地生产机会，投资者，合作伙伴，开拓中国市场。**

**5. Locus Robotics － 机器是人类强大 http://www.locusrobotics.com/**

Bruce Welthy, Business Development



**公司简介**

Locus Robotics是一家物流机器人非上市公司，提供出库采选解决方案。Locus 宣称能将仓库劳动效率提升至传统推车方法的 5-8 倍。公司计划将揭示一项开箱即用的解决方案，保证工作中人类安全，且易于训练，并能集成客户现有的仓库管理系统。目前已完成800万美元的A轮融资。

**产品说明**

Locus的机器人看起来像一个传统的带轮子的悬挂式投影仪，可以跟随工作人员或独立运行，做所有初级的体力劳动，让工人集中精力在机器人还不能做的工作上，比如选择单个物品，检查货物是否有损坏。

在一键购物时代，选择商品这个环节并未消失。对电子商务来说，这项工作通常落在了配送中心的员工身上，他们必须找到某产品，确保没有损坏，将它包装并寄出。这不仅枯燥，更涉及到大量步行。根据调查，仓库中的配货员平均每天要步行12-16英里。

但是使用Locus机器人后，则可极大程度上解决工人需进行大量无意义步行、出错率高、导致工作低效的痛点。只要网站上有人下单，机器人就可立刻接收到货品信息，并精准定位；而工人只需要站在屏幕前监控每个机器人的走向，在必要时对货物进行人工分拣。由于机器人的速度比人快，因此Locus Robotics宣称，使用Locus机器人可以使仓库出库效率提高800%，并极大减少出错率。

**核心技术**

Locus Robotics 核心技术不在于机器人技术或软件，而在于提供现有仓库管理系统解决方案，使工作效率最大化。

**市场**

鉴于越来越多的消费者选择在线购物，电商企业即时满足消费者的压力持续增加。尽管目前来说对于机器人的利用，亚马逊的Kiva机器人还属于一家独大，但随着市场的增长，人力效率低的问题愈发严重，而智能机器人则是破题的关键。据市场研究公司WinterGreen Research预测，全球物流自动化市场份额在2020年将达到313亿美元。

目前市场上Locus Robotics的竞争者除Kiva之外，还有Fetch Robotics的拾取机器人Fetch和移动平台Freight等。但Locus Robotics的优势在于，仓库无需定制专门的货架或通道，或重新摆放仓库，Locus机器人可以设定系统，适配所有类型的仓库。与亚马逊的Kiva仓库机器人将货架吊起来送到工人面前不同，Locus机器人则是将托盘上的盒子移动到标准高度的货架旁，依靠人来抓取、检验。这一理念的目的是，将工作中最难的部分交给机器人，这种方式也使得Locus机器人的价格较为便宜，也更加灵活。

Locus Robotics是第三方物流公司Quiet Logistics的子公司。Quiet Logistics为大型服装零售商提供配送服务，客户包括Zara，Gilt Groupe和Bonobos等，每年发货的订单量超过10亿美元。现在Quiet Logistics的仓库已经配备了Locus机器人。他们表示，使用Locus Robotics自主研发的机器人效果良好，不仅比Kiva便宜，还不会让企业承担辞退工人的压力。人力与Locus机器人相结合提高了他们的出库效率。

**核心团队**

Rick Faulk，CEO，具有丰富的技术导向型公司的管理经历，并曾带领多家公司快速扩张市场规模。Faulk曾创建一家快速增长的互联网协作服务公司，在2005年这家公司被WebEx收购。他曾引领了LandslideCRM的成功退出。他还曾在云备份和恢复服务公司Intronis担任CEO，2015年10月Intronis被Barracuda Networks收购。Faulk曾在Lotus Development，Shiva，PictureTel，WebEx，Mzinga和j2 Global担任高管职位。

Bruce Welty，联合创始人，前CEO，现董事长，管理企业和业务发展部门。

Michael Johnson，联合创始人，现COO职位，对公司进行日常管理。

**来华需求：寻求项目落地生产机会，投资者，合作伙伴，开拓中国市场。**

**6. GreensightAG － http://greensightag.com/**

James Peverill, CEO



**公司简介**

GreenSight 专注于开发和提供草皮球场、农场等的日常自动成像和分析系统。利用无人机和大数据实现大的节省，公司正在开发第二代商用无人机平台。结合自主性、先进的传感器和数据分析，提供土地管理者可操作的警示，大量减少他们对水、农药、化肥的使用量，同时最大限度地提高草坪或作物的性能，提供土地更好的决策信息。

**产品说明**



**核心技术**

1. 自动化无人机系统－小型无人机时时捕捉日常数据

2. 基于云计算的分析－我们的软件在害虫／感染可见之前能够确定土壤的水分和损伤。

3. 时时提醒系统－可在任何设备上查看数据情况

**市场**

应用在高尔夫球场的草坪管理（湿度图和警报、阴影映射、真菌和害虫的警报、仪表板集成），农场作物管理（湿度图和警报、营养监测、真菌和害虫的警报、作物的具体分析），农业实验数据（每天的定量数据、区域范围／程度、腐病、枯萎病的指标、变化率等）。

Greensight 是草坪遥感的领军企业。每年为高尔夫球场节省超过10亿美元的耗水量并且节省数亿的杀菌剂、杀虫剂、肥料使用。

我们的系统也被大农业化学公司采用，运用在他们高达30亿美元的数据采集和试验的开发中。我们通过对详细数据的定量采集降低他们的实验成本和试验不确定性。

我们的系统可以帮助优化水的使用，农药、杀菌、施肥处理，最大限度地发挥草坪或作物的性能，提供更好的土地决策信息。

**核心团队**

Greensight核心团队有包括无人机集成、航空航天产品开发等广泛的背景（包括无人机、火箭发动机、卫星）。团队的每个成员有超过十年的经验，部署这些系统的客户包括国防部和美国宇航局。Greensight无人机来自FAA 的333免税商业无人机。

**技术优势**：农用无人机提升农耕效率

**来华需求**：寻求项目落地生产机会，投资者，合作伙伴，开拓中国市场。

**7. Vecna Technologies, https://www.vecna.com/**

Debbie Theobald, Co-Founder & CEO,



**公司简介**

Vecna Technologies 成立于1998年，是马萨诸塞州剑桥市的物流机器人和 IT 医疗保健解决方案开发商，专注于医疗、辅助和移动机器人的非上市公司。Vecna Technologies 提供医疗保健解决方案，比如患者自助服务解决方案、企业基于 Web 的系统和医院使用的 QC PathFinder HAI 检测软件。公司于2015年收购了 VGo Communications，一家有十年历史持续开发移动远程呈现机器人的科技公司。通过此次收购，Vecna 的 QC Bot 医院配送机器人将获得视觉和通信能力，将加强医院员工和配送机器人之间的直接交互能力。

**产品说明**

VGo Telepresence Robot

VGo是一个灵活的工具,它可以应用于各种各样的组织挑战,医疗、教育、和业务。在电脑、Mac和 iPhone上使用我们研发的软件应用，一个遥远的使用者立刻能在一个远距离的设备上联系上 VGo -让他们不仅可以与人互动，还可以在他们的控制下到处移动。 VGo能够被分享通过一个人的设定，或者为你专注设置的个人使用标准的网络账号和权限，或者你组织中一个人 - 在今天，就像某些应用（打印、E-mail 和即时消息）一样的被管理。

**核心技术**

VGo利用WIFI或者 Verizon的4G LET 服务连接网络（internat）。 VGo 通过一个目的建立的云端网络而持续被监控，该监控通过远程用户的请求而利用它可用性和启动“远程展现”保持追踪。VGoNet 通过最高质量的可能网络，利用自身的智能性建立最好的连接。如果远程使用者和VGo处于同一个企业网络， 那么包括音频、视频和所有的管理控制都处于这个网络中。

**核心团队**

Vecna Technologies 团队是由一个MIT工程师团队（保持盈利的Vecna）组成的。现领导团队包含成员有：Debbie Theobald、Daniel Theobald、Mike Bearman、Ed Keisling、Judy Dumont、Bill Donnell、Josh Ornstein、Tufail Khan、Genta Spahiu。

**技术优势**：医院配送机器人

**来华需求**：寻求项目落地生产机会，投资者，合作伙伴，开拓中国市场。

**8. Next Droid, Sam Tolkoff, CEO**

**（无官网，资料待项目方补充）**

NextDroid 一直以来采用隐身经营模式。其团队成员都有着丰富的行业经验和熟练的专业技能，尤其是在技术研发,深入的市场调研等方面。能准确的在系统环境恶劣的条件下追踪记录数据。团队成员都是毕业于 MIT 和 CMU，并在大型企业有 15 年以上的高级职位工作经验。

**技术优势**：医院配送机器人

**来华需求**：寻求项目落地生产机会，开拓中国市场。

**9. Artaic，https://artaic.com**

Ted Acworth, Founder & CEO



**公司简介**

Artaic Artaic 是由 Ted Acworth 在 2007 年完成斯坦福机械设计博士学位后成立的。公司专精于创作大尺寸马赛克设计，在通过设计软件和 SolidWorks 的机器人协同工作，完成一英寸瓷砖拼贴成的马赛克壁画。公司生产力比传统手工制造高出10-100倍的速度，并且没有废品产生。并且截至目前为止，Artiac 是世界上唯一一家专营此项目的公司，通过科技逐步革新这项流传 3000 多年的艺术形式。

**产品说明**

创作大尺寸马赛克设计，在通过设计软件和 SolidWorks 的机器人协同工作，完成一英寸瓷砖拼贴成的马赛克壁画。公司生产力比传统手工制造高出10-100倍的速度，并且没有废品产生。

**核心技术**

Artaic可以轻松地将任何灵感转化为一个定制的马赛克设计。无论是布制样品、杂志切片、照片、传统优化、手绘草图，或者只是一个简单的词，Artaic设计团队将与您合作,将其转换为一个定制的马赛克特征。

Artaic经验丰富的工作人员会帮助客户浏览不同的材料选择并找到最合适的一个，适合客户的项目预算,性能要求和您的项目的整体美感。Artaic提供免费，具体项目样品，所以可以协调完成和打动客户。

**市场**

Artaic独家机器人制造系统制作定制马赛克比以前更加准确和快速 — 确保客户的马赛克不影响项目的最后期限。用机器人进行马赛克制作代替人工，不但大大提高效率也节约了人力成本。

核心团队



Ted Acworth，创始人兼CEO。Ted Acworth 博士是一个从事贸易的科学家和工程师，也是一个获奖企业家，他从事发明和销售创新技术超过20年。此前，Ted 还创立过 Brontes Technologies，一家 3D 牙科成像公司，于2006年被 3M 收购。



Paul V. Reiss，联合创始人兼创意总监。Paul 总是对研究和探索许多领域感兴趣，从而获得不同的知识和能力。他是波士顿学院的哲学通才，他在波士顿学院学习广泛的课程，包括音乐理论、哲学、心理学、创意写作、物理、化学、生物和神学。保罗最终获得数学和混合媒体艺术专业学士学位。

**技术优势**：机器人马赛克创作

**来华需求**：寻求投资者，合作伙伴。

**10. Insightfil，<http://insightfil.com>／**



**公司简介**

Insightfil致力于为病人提供更好的护理计划。Insightfil开创性地提供全面的药物配送与服用提醒。帮助每一位患者在正确的时间，使用正确的计量，服用正确的药物。

**产品说明**

通过手机端应用软件，设备能够自动在需要的时候将所需药物配送给每一位病患并提醒病人按时吃药。Insightfil可以大幅降低用药服用错误的概率，提醒患者定时服用药物，提高患者满意度，减少浪费，降低成本，对患者的医疗效果产生积极的影响。

**核心技术**

Insightfil向市场提供一个独特的“个性化健康投资”(PWP) - 分配定制治疗方案。这是第一个能够连接病人、诊所、药物制造商的治疗管理系统。通过手机端应用软件，设备能够自动在需要的时候将所需药物配送给每一位病患并提醒病人按时吃药。

**核心团队（待补充）**

**市场**

Insightfil 的目标客户是健康管理组织或供应商。

**技术优势**：药品服用提醒及配送系统

**来华需求**：寻求项目落地生产机会，开拓中国市场。