

恒益传承 恒生活柜主刘晏璋： 无论关卡多难，最后总有机会通关

“先想清楚自己能不能全心付出，再把创业当成一场需要闯关的游戏，无论关卡多难，最后总有机会通关。”谈及创业选择，刘晏璋的语气格外笃定。多年军旅生涯铸就了他的韧性，几经商海沉浮磨砺了他的胆识，这位青年创业者早已成长为横跨多个领域的AI探路者。作为全场景AI数字生活服务平台恒生活的合作伙伴，他以智能零售为创业切口，闯出了属于自己的一方天地。

勇闯智能零售 破局业务增长

2025年，刘晏璋正式携手恒生活入局智能零售赛道，首批采购50台智能货柜。在他看来，智能零售是AIoT技术触达线下消费场景的核心载体，更是AI与实体产业融合的关键入口，具备长期发展价值。

在点位布局阶段，刘晏璋将军旅生涯锤炼出的实干精神发挥到极致，自建600平方米仓储中心，配备专属物流车队，亲自把控从供应链选品到终端运营的全流程，日均十余小时的高强度工作成为常态。这份“超长待机”的韧性，既是他始终不变的创业底色，更是他敢于挑战新领域的底气所在。

经过一段时间的运营，刘晏璋完成全链路梳理，随后总结出一套可快速落地、高效复制的破局方案。他果断将运营重心拓展到武汉写字楼、产业园区等城市核心场景，并针对目标人群消费习惯，优化选品与补货策略。



智能零售的商业价值很快得到有效验证，智能货柜新点位日均单量显著提升，客单价与用户复购率均实现增长。在这一过程中，恒生活专业的服务团队、持续迭代的产品，以及“两0一免”（0首付、0保证金、终身免算法费）的优惠政策，为刘晏璋的项目规模化扩张提供了有力支撑。轻资产运营模式让他可以将更多精力投入到场景拓展与运营优化中，推动项目实现良性互动。他透露，目前新点位每月稳定增设3至5个，收益回报持续增长，出于长期合作的信心，他近期又签约了100台恒生活智能货柜，累计签约量已达到200台。

随着规模不断扩大，刘晏璋的经营思路也在迭代。他认为，智能零售不仅是新的业务增长点，更是构筑创业者“护城河”的稳定现金流底盘。为此，他进一步探索智能零售与自身创业版图的深度融合，搭建起分润共赢的合伙孵化体系。他将自身打磨成熟的运营方法论对外宣导，吸引更多创业者入局智能零售赛道，与恒生活共同构建协同发展的伙伴生态。

智启全局视野 逐梦AI蓝海

刘晏璋强调，AI绝非追逐短期盈利的资本游戏，而是新一轮席卷全球的科技革命，创业者应当提前布局、找准定位。他将AI产业拆解为基础设施层、模型层及应用层，选择以“双轮驱动”的路径率先从应用层切入，以智能零售落地线下实体场景，同时以AI内容产业布局线上流量场景。

针对智能零售领域，刘晏璋提出构想，“未来，当用户购买一瓶饮料时，系统可以实时感知商品的保质期、温度及含糖量，再结合用户的身体状况与消费习惯主动给出适配建议”。他认为，科技创新为智能零售终端赋予“感知力”，行业也将在AI技术赋能下持续升级。刘晏璋高度认同恒生活十五周年推出的“一切围绕AI”战略，将紧跟恒生活战略步伐，推动AIoT智能生态网络建设。

针对AI内容领域，刘晏璋聚焦AIGC与AI漫剧两大赛道。他已组建起一支专业化团队，重点孵化符合当下用户审美与内容需求的项目，目前已进入商业化落地阶段。展望未来，刘晏璋始终保持着清晰的思考，他不追求短时间内的爆发式增长，反而更看重技术与产业融合的长期价值，将持续探索AI蓝海的更多可能性。

从军营练兵场到商业竞技场，从智能零售实践者到AI探路者，创业路上的刘晏璋始终保持着敢想敢干的锐气与逐梦未来的坚定信念。如今，已有越来越多这样的合作伙伴，与恒生活携手踏浪时代潮头。恒生活为他们搭建了低门槛、高赋能的成长平台，用平台能力托举个体梦想，以个体活力激活生态增长势能，将携手更多时代追梦者，共创共赢AI新未来。

广告



把“吃”交给吃货会议室

跟着吃货会议室入圈新、奇、特的吃货大本营，每期以短视频的形式展现当前热门、新奇、爆款的美食和门店，让我们边吃边聊！

深入餐饮圈多年

百分百原创视频

五大主流平台传播