

加快数字化转型 打造行业“独角兽”

——衡阳市企业发展“船山论坛”（第十六期）举行

■文/左百村 本报记者 罗文鹏 图/王翟

8月1日下午，衡阳市企业发展“船山论坛”（第十六期）举行，九位来自人工智能、电子信息、通讯领域的“大咖”相聚东洲岛，在互联网产业蓬勃发展的大背景下，与三家衡阳路演企业共享商业经验，论道企业发展，在比较辨析中开阔了新思路，在思想碰撞中催发出新理念，为企业高质量发展提供了“养料”和强劲的动力。



湖南竣能科技有限公司总经理 徐振华

导师支招

发展趋势。而工业互联、产业互联是衡阳市产业发展的一个重要方向，这类项目非常符合衡阳市的产业定



湖南竣能科技有限公司

公司专注于 5G 智能终端产品及其配套设施的研发与制造业务，主要从事各类开关电源、网络通信设备、移动通讯智能终端、智能音响及耳机、工控零部件及伺服电机驱动类产品的研发及生产。

借助工业互联网，迅速扩大产业规模

胡琨：在企业内部生产线打造一个自动化、智能化的应用场景，这是未来工业互联网的发展趋势。而工业互联、产业互联是衡阳市产业发展的一个重要方向，这类项目非常符合衡阳市的产业定

位，未来可以做更多的推广和展示。

石宏：建议进一步明晰企业在衡阳、湖南乃至全国的市场定位，充分了解行业的竞争格局，努力发展成为市场的主导力量，迅速占领更多的市场份额。

田举林：目前国内从事 SMT 制造的企业非常多，没有太多技术壁垒，企业要想进一步发展，必须找准自己的竞争优势。俊能科技是一家以先进制造业为主的

企业，目前涉及到了 5G 智能终端的研发，要解决和其他专业的 5G 智能终端研发企业之间的技术壁垒。

赵春彦：建议在生产和研发之间聚焦一点，明确企业的盈利模式，在收入构成和客户组成方面的思路也要更清晰。努力抓住核心客户，扩大业务量和规模，谋求尽快在创业板上市，以获得资本支持、技术支撑、人才支持。



湖南恒信新型建材有限公司董事长 向湘军

导师支招

将加工场景内容化，与祝融学院对接进行直播尝试。同时，要把握好“一带一路”发展机遇，积极开拓海外市场。

代岩岩：目前，公司主营业务是通过经销商渠道面向 C 端个人客户，建议寻求与 B 端客户有更多的合作，比如房地产公司或大型企业事业单位；现在的产品



湖南恒信新型建材有限公司

该公司是集研发、生产、销售、安装于一体的新型环保建材企业，拥有专利 74 项，其中 12 项为国家发明专利，是国家林业龙头企业、国家高新技术企业、湖南省新材料企业、国家知识产权优势单位、湖南省小巨人企业，主要业务是以农作物秸秆、竹纤维、木屑等原料生产绿色环保生物建材。

打造核心竞争力，努力成为行业“独角兽”

赵春彦：建议企业要在产品营销上加力，打通线上营销新路径。环保建材产品很适合做直播，建议将加工场景内容化，与祝融学院对接进行直播尝试。同时，要把握好“一带一路”发展机遇，积极开拓海外市场。

王军辉：未来，新型环保建材行业还有很大的增长空间。企业可以通过做数字化赋能经销商，帮他们去实现更好的运营和销售。社交电商应该是公司未来的一个重要营销方向，既能巩固现有经销商体系，又能把线上的业务做起来。

夏栋舟：产品在美观、工艺和成本上有优势，但没有绝对优势，如果能在经济指标，如能耗节省方面

给出量化结果，让消费者明白用了你的板材后能节省多少电费，产品在市场可能会有更好的反响。建议公司在省住建厅申报节能认证，争取进入地方性标准体系 and 国家标准体系，打造自己的核心竞争力和品牌影响力，努力成为行业领域的独角兽。

邱洋：目前，企业做的是全屋整装定制，大部分是面向新房子的装修，这些需求称之为“增量”，但还有广大的消费群体已经有房子了，如何把“存量”也变成目标消费群体是需要思考的方向。企业还可以通过新媒体的途径，把产品安装便捷、无污染、保温隔热、美观的优点展现出来，增强品牌影响力。



湖南麒麟万象科技有限公司 CEO 钟喜

导师支招

领域提供 AI 标注服务，培养细分领域的 AI 标注人才。

田举林：AI 技术的最终目标就是减少劳动力成本，优化资源配置，但是在 AI 技术的发展过程当中，数据的标注反而占用了大量的劳动力和资源，企业要通过研发实现自动化标注。同时，要不断提



湖南麒麟万象科技有限公司

该公司专注于人机交互、图像识别、语音识别、内容审核、机器人深度学习整体解决方案，为自动驾驶、智能家居、智慧城市、智慧医疗等人工智能领域提供数据标注及采集，是百度、字节跳动、阿里巴巴、科大讯飞、美团、曼孚科技的核心供应商。

提升技术实力，进行 AI 人工智能算法研发

王军辉：做标注服务这种基础性的工作，符合工业互联网时代的要求。目前，建议企业更加专注于为医疗、金融等专业的

升在不同应用场景下的标注准确率，这样才能形成竞争优势。

胡琨：AI 标注服务核心是把数据的标识精准度做到极致，相较于同行要做到成本更低、准确度更高。等到数据积累到一定程度，方法优化到一定阶段，下一步的发展应该引入一些人工智能算法，再去做更大的发展规划。

赵春彦：这个行业是有发展空间的，关键是要抓住未来 5~8 年的窗口期。要努力拿到 AI 标注服务客户企业的本地独家业务权限，然后培养合伙人，这应该是未来的核心盈利模式。最终，要争取发展成一个区

域垄断型的外包企业。

石宏：企业要明确自己的成本结构和盈利模式，指定稳健的融资计划。

代岩岩：建议把公司的多人在线协同工作系统应用到教育、办公、会议等场景中去，从而衍生出适应不同行业需求的互联网服务产品。

夏栋舟：企业的技术可以领先一大步，但市场不能领先太多，不一定要快速地去人工化。从宏观的角度来讲，这个行业本身是高效能的行业，大量的去人工化，会导致社会失业率提升，劳动力可能又会转移到一个低效能的行业，从而给国家增加负担。



今年疫情期间，在广告营销行业，许多人转到另一个赛道——直播带货。当前，直播带货创造了很多经典的案例。从营销力度上讲，我们可以将直播打造成一个超级连接器。超级连接主要包括四个方面：品牌战略定位，在

在广告营销中打造超级连接器

■王军辉

新媒体时代背景下，广告的首要作用是让大家记住；交易转化的连接，其体现得最显性的是电商；私人用户的连接，比较大型的公司通常会自己做内容和传播，通过平台运营的方法，反向让客户变现；创新企业的连接，比如利用企业微信、小程序、抖音等产品

工具，能让用户使用更方便更快捷，也让企业有更多的触点，即利益产生链接。

在打造超级连接的过程中，永远不要忽略品牌价值和用户，无论走线上渠道还是线下渠道，直播营销是个战略性的选择，对产品体系和组织架构都有非常大的影响。

人工智能技术在产业中的应用

■田举林

人工智能作为新一轮产业变革的核心驱动力，将催生新的技术、产品、产业、业态、模式，从而引发经济结构的重大变革，实现社会生产力的整体提升。预计到 2025 年，全球人工智能应用市场规模总值将达到 1270 亿美元，人工智能将是众多智能产业发展的突破点。人工智能产业链主要包括基础层的软硬件、技术

层的算法和智能技术、应用层的产品服务和解决方案。其中，基础层面为数据的收集、理解、处理，主要有 AI 芯片、传感器、云计算等产品；技术层面为特征提取及模型的构建、评估、训练，主要有计算机视觉、自然语言处理、语音识别、机器学习等四类核心技术；应用层面即模型的应用，主要分为智慧城市、智慧生产、智慧生活三大类应用场景。

目前，人工智能技术已经深入各个行业的应用场景，比如金融行业，涉及智能支付、智能风控、量化投资、保险科技等；大健康行业，涉及智能影像诊疗、健康管理、医学数据挖掘、导诊机器人等；安防行业，涉及智能摄像机、人像识别、车辆大数据、虹膜识别、人脸闸机等；工业制造行业，涉及 AI 芯片、视觉检测、预防性维修、生产优化、机器人视觉等。

危中寻机，加速转型升级

■胡冬

格局很重要。在外求学、打工回乡的企业家，不能只用衡阳资源，也要把外地资源利用起来。

要把握人工智能化和资产证券化机遇。利用人工智能可以做扶贫、产证融合，帮政府解决就业。另一个趋势，恰好是衡阳企业特别缺乏的证券化。企业家要正确评估企业价值、利润、资产，把握好企业融资结构等。

此外，企业家要借助“船山论坛”这个平台加速数字化转型，善用信息化工具，开展敏捷营销，快速判断产品、品牌、营销模式。



胡冬，爱迪实验室创始合伙人



赵春彦，芝麻资本创始人及 CEO



王军辉，腾讯大湘网总裁



田举林，上海将邑智能科技有限公司总经理



胡琨，上海衡沪科技发展有限公司总经理



石宏，爱迪国际创新中心董事合伙人



邱洋，上海伯季文化集团董事长



代岩岩，沈阳建筑大学大学生创新创业及发展中心主任



夏栋舟，华苑生态科技有限公司创始人、董事长

导师团总结点评

今年的疫情是一个关键的节点，有危必有机，危机便是转机。面对可能发生行业洗牌，企业应该如何把握机遇，逆势上扬呢？要把握工业化和信息化的融合机遇。疫情期间在线办公、在线教育异军突起，互联网板块的打造显得尤为重要。企业家要主动地接触互联网，利用、整合互联网。网络化是一个格局的问题。打造“衡山派”，文化和