

· 速读 ·

## 阿里云欧洲节点开服

11月25日,阿里云在德国宣布位于欧洲的数据中心正式开放运营,同时与沃达丰达成战略合作。

“阿里云建立全球化的云计算基础设施覆盖,希望能为中国企业发展海外市场提供便利。”阿里云总裁胡晓明表示。本月21日,阿里云在迪拜举行发布会,宣布中东数据中心开服。本月内,阿里云位于日本和澳大利亚的数据中心也将启动运营。此前,阿里云已经在美国西部、美国东部、新加坡和中国香港设立数据中心。

阿里云在德国法兰克福建立的数据中心达到T3+等级。阿里云的计算、存储、安全、中间件等产品将陆续登陆其欧洲节点。权威研究机构Gartner数据显示,预计到2017年,全球IT支出将达到3.5万亿美元。分析师提及,可以看到欧洲区域内,德国、法国、荷兰、卢森堡等国家正在增加软件及IT服务支出。阿里云曾透露,其海外市场的用户量已经在年内增长了7倍。在国际市场上,阿里云副总裁喻思成表示,阿里云在人工智能、安全和企业级互联网架构三个方面具有其他服务商没有的优势。

## 百家号斥资100亿加速内容布局

“2017年百度将给内容生产者分成100亿元现金,所有个人和机构内容生产者都可以入驻百家号,实现自己的小目标。”日前,在百家号2016生态大会上,百度副总裁陆复斌如此宣布。

据百家号业务部总经理徐继业介绍,上线50天,百家号作者入驻账户56267个,单个账号累计最高收入超7万元,单个账号最高月收入达4万元,单篇文章最高收益超过2万元。

陆复斌表示,100亿元将完全分配给百家号作者。已开始的分成方式包括两种:第一种是原生广告分成,目前在手机百度资讯流以及百家号内容页中都有不少原生广告,百家号作者生产的内容将会根据其分发量以及阅读量等流量数据获得原生广告分成。第二种是联盟广告分成,这部分广告模式也是百度非常成熟的变现模式。过去百度和联盟站长分成,未来将在加入百家号作者之后变成三方分成。

北京商报记者 姜红/整理

科大讯飞轮值总裁胡郁:

# 物联网人口很难垄断

手机普及后物联网似乎已被视为下一个市场机会。科大讯飞轮值总裁胡郁认为,手机并不是万物互联中惟一接触到的终端,人们和电视机、智能家电、车载产品、机器人、玩具之间面临着许多新情况,这些情况并非手机可解决的。作为物联网时代重要技术支撑的人工智能(AI)也决定了新入口并非只有一个。

胡郁认为拥有巨大的用户数量也并不是物联网时代迅速占领市场的优势。手机这样的平台是巨头才有利的领域,除了手机以外的智能硬件领域,不会对流量有依附感,产品多样性也会带来更多的创新。

他表示,真正的创新是从理论出发的,人工智能不应太封闭。“当前,交互形式在发生改变,手机设备中千篇一律地使用触摸屏,但是在汽车、家电、穿戴设备中并没有屏幕的依赖,语音也因此成为最为显著而自然的交互手段和入口”,胡郁说,对于下个交互拐点,科大讯飞的观点是“语音和语言入口的认知革命”,目前,语音技术的发展已经可以做到交互和后台都更加个性化。

胡郁同时强调,靠流量和手机这种单一产品已经不能形成直接入口,但语音交互也不会使物联网时代的人口单一。“现在语音交互的频率仍然未达到良好状态,当前是每日30亿次,相信五年之内这个数字将变成1000亿次”,就科大讯飞而

言,基于语音交互技术的产品和商业模式也是多种多样的,一方面是芯片、云服务、硬件,另一方面是智慧城市、教育、金融、司法等行业。

对于今年语音交互快速发展,胡郁认为这是因为两个机会的出现而带动的。首先,万物互联时代下,语音交互已然成为了刚需,这其中也产生了变现的可能。另一方面来自于全行业的需求。“讯飞除了给智能设备提供服务带来收益上的增长之外,还扎根于教育等大量脑力劳动的行业里。不只是提供核心技术服务,而是延伸出综合壁垒,联合更多的产业企业,形成从客户、数据、运营能力到品牌等多维度的生态,这一点很重要。”

技术上讲,解决人机交互问题,首先是交互本身。胡郁分析,语音技术目前也有缺陷,尤其是在‘确定’的时候还需要语音为主,其他方面为辅,仍需要继续加强研发。另外,消费者业务中的智能预测能力也很重要,这两个方面不同角度发挥作

用才能得到技术升级。另外他指出,对于用户而言,对语音交互的需求不是为了得到交互,而是为了体验后得到资源和服务,因此交互就不再仅仅是识别度的问题,语音识别、语义理解必须持续与服务内容一起更新迭代,得到更多优化数据才能形成完整的闭环。

谈及盈利模式,胡郁表示,不管是toC还是toB,只有拥有了生态系统的控制权企业就能赚到钱。他解释称,早期各个公司都希望做toC的机器,然而并没有形成很好的盈利模式。大众产生对品牌认知更取决于产业发展的规律。在他看来,赚钱的方法是先走toB路线,人工智能需要迈向行业输出技术,最开始的方法就是toB和toG(做政府服务),顺应形势的发展,toC产品才有可能发展起来。当前,除了手机等少数产品形态能够有少数品牌把控市场外,智能硬件并没有哪家企业有这个能力。

对于未来,胡郁预测,将有越来越多的公司会投入资源和力量进行更多的尝试,人工智能的理念也将越来越深入,人工智能的人才也将产生更激烈的竞争,而在大数据云计算模式下,公司之间的合作也会产生新的变化。“人工智能会不会再次出现退潮并不重要,重要的是现在必须做好技术和服务。”

北京商报记者 姜红

# 多地保税区销售额居首 网易考拉海购引领“黑五”中国化

## 同步西方“黑五”促销

此次网易考拉海购在“黑五洋货节”引进超过80个国家的5000多个品牌上线销售,并斥巨资发放海量补贴红包回馈用户,让国内用户以海外价同步全球优质生活方式。其中限量款LV邮差包、origins节日套装、Kiehl's节日套装、YSL羊毛围巾、DW黑色表盘最新款手表等大量国外秋冬新款商品,均第一时间在网易考拉同步发售。据了解,在前期准备期,网易考拉海购与欧洲最大的童装集团Group Zannier达成战略合作,后期旗下最大的自有童装品牌Z generation在网易考拉海购独家首发。

为了保障“黑五”充足的人力、车辆资源,网易考拉海购制订了详细的资源保障计划及风险预案。例如提前招募仓储、物流人员,并提前做好人手的培训工作,全力保障“黑五”的出货,将纸尿裤、奶粉等热销爆款产品提前打包,保障快速出库。

除了争取产品和物流到货同步之外,国内跨境消费的日常生活也已经与海外实现全球同步。网易考拉海购移动端占比将近九成,国内跨境消费者的移动化购物趋势,让购物场景与生活习惯的同步性得到进一步强化。在7-9点的早高峰,8小时之内的工作间隙,无论是午餐桌上、办公桌前还是床上,跨境消费者的需求随时随刻都在发生。

西方黑色星期五(以下简称“黑五”)的降温并未影响中国“黑五”的崛起。继“818”和“双11”之后,网易考拉近日继续强化“洋货”概念,推出为期三天的“黑五洋货节”,在“黑五”当天,网易考拉海购在杭州、宁波等全国多个主要跨境保税区取得销售额第一。从“双11”到“黑五”网易考拉海购稳居跨境进口行业第一,网易考拉希望用出色选品能力、强大的供应链实力以及革新行业标准的服务体验助推国人实现消费和生活的双重升级。

## 主打新奇特与黑科技

虽然“黑五”是舶来概念,但网易考拉所提供消费者的产品并不比“双11”逊色。据了解,有可以云端备份、永远写不完的美国Rocketbook智能纸质笔记本;让神笔马良走进现实的3Doodler儿童3D立体绘画涂鸦笔;专为儿童设计的特斯拉电动童车;风靡全球的FOREO LUNA电动洁面仪、美国西雅图进口帝王蟹、加拿大波士顿大龙虾、澳洲黑金鲍、新西兰进口马尔伯勒生蚝、日本红毛蟹等等。

主打新奇特概念的同时,网易考拉海购还在上周五首发了蛰伏七年的网易味央黑猪肉。11月24日,网易味央发布全网首发预热海报,宣布25日10点起在网易考拉上进行为期3天的限时拍卖。参与拍卖的产品包括1整头猪、半头猪、煊炒、红烧和炖煮3个2斤左右礼盒装,5个SKU起拍价均是1元,相同的拍卖将持续3天。

经历12小时激烈竞拍后,在22点被神秘买家以109501元天价险胜,竞拍得手,此次拍卖中,另有一盒2斤重的味央黑猪肉礼盒甚至拍到了4060元,每斤高达2000元。据了解,网易味央养猪场位于浙江安

吉,采用的是全球第四代养殖模式,智能摄像头全程监控,猪的身体状况、进食量、甚至排泄物等都可以通过传感器远程监控,在猪饲料的喂养上则是自动饲喂系统,6个左右技术管理人员就能实现整个养殖场的监控管理,颠覆了整个传统养猪业的养殖模式,亦体现了互联网黑科技。

## 跨境消费新趋势明显

“随着海淘的普及,消费者对于进口商品的需求越来越多样化,同时消费能力的提升也成为突破‘双11陷阱’的重要前提,因此‘黑五’未来的表现会越来越好,这次网易考拉海购能连续获得‘双11’和‘黑五’的跨境进口销售额第一,也是‘黑五’正在消费升级的最好证明。”网易考拉海购相关负责人如是说。

跨境消费者构成的变化导致的新需求出现,让2016年的跨境消费出现了三大新趋势。根据网易考拉海购发布的《2016跨境消费趋势报告》,以上趋势分别为自信、个性与专业。跨境活跃消费者尝试海外新产品的占比在2016年到达了90%,现在的跨境消费者更注重通过商品自身的功能与设计所营造的生活品质氛围来体现自身的个性,对于个性的展示从华丽物质欲的偏好转向实用性更强的情感抚慰。网易考拉海购方面表示,同步全球精品,只是考拉的第一步,网易电商的商业理想是将全世界好的资源、制造为中国消费者所用。