

2000年前,中文语音产业基本上都控制在国外公司手中。微软、IBM、Intel等国际巨头纷纷在中国设立语音研究基地,国内语音专业优秀毕业生也基本上全部外流。在这样的背景下,刘庆峰与一批志同道合的伙伴创立了科大讯飞。

刘庆峰:争创中国语音产业“国家队”



我著名语言学家吴宗济先生谈及当时民族语音产业落后并受制于人的状况时激动地说:“中文语音技术应当由中国人做到全球最好。”他立刻说:“中文语音产业也应该掌握在中国人自己手中!”从此,这两句话成为刘庆峰的创业信念。

刘庆峰说:“科大讯飞之所以能成为大学生创业的第一家上市公司,坚守梦想,坚持信念,以及在这过程中形成的充满深情的集体企业文化,是一笔宝贵的精神财富!”

争创中国语音产业“国家队”

历经10余年的拼搏发展,科大讯飞一天天由小变大,民族语音产业一天天由弱变强。今天,科大讯飞智能语音核心技术不仅在中文领域处于国际领先地位,还在英文等多语种领域取得重大进展。

其中,2006年至2012年连续七届荣获英文语音合成国际大赛第一名。2008—2012年连续五年在NIST国际识别大赛中所有关键指标均名列前茅。2003年、2011年,科大讯飞两次荣获“国家科技进步奖”;2005年、2011年两次获得中国信息产业自主创新最高荣誉“信息产业重大技术发明奖”。

“现在,科大讯飞已彻底扭转了中文语音产业的市场格局,将70%的市场份额牢牢掌握在中国人自己手中,讯飞语音已深入各行各业,飞入千家万户。”刘庆峰说。

据刘庆峰介绍,科大讯飞近年来的快速发展,其基础是始终坚持“顶天立地自主创新”的发展战略。“顶天”是指保持核心技术国际领先并服务于国家战略需求,“立地”是指推动研究成果大规模产业化并造福亿万家庭。

在争创中国语音产业“国家队”方面,科大讯飞立志成为一家引导市场的超一流企业,在核心技术上始终保持国际领先;基于对语音产业未来发展的前瞻性判断,利用全

新的技术创造出新的市场和服务,满足消费者需求。

产业图强回报社会

2010年10月,科大讯飞率先发布全球首个提供移动互联网智能语音交互能力的“讯飞语音云”平台。如今,语音云终端用户数已达3亿,牢牢把握了我国在语音应用和声纹安全上的主导权。

伴随着科大讯飞的成长和产业发展,刘庆峰和科大讯飞积极回报社会。科大讯飞的教学考试产品已在全国29个省市得到成功应用,惠及师生超过6500万人,同时也为少数民族地区双语教学、普通话和汉语国际推广作出了重要贡献。多年来,累计为社会捐助4000万元。他们还为广大中小企业、乃至个人创业者提供平台与环境,大大降低创业门槛。目前讯飞语音云平台的创业项目已达1.8万个。

“科大讯飞的创业与成长,是时代给予的机遇,是国家发展和地方进步提供的舞台,是社会各界的支持提供了助力。”刘庆峰说,怀着这样的感恩之心、朴素之情,讯飞自创立之初,就确立了“成就员工理想,创造社会价值”的企业核心理念。



陈洲华“做淘宝”:从6人起步到年销售超6亿

■ 马汉青

这几年,在淘宝开个小店,让很多人圆了创业梦。而越来越多人的创业经历表明,电商创业的空间绝对不限于网上开个小店。与朋友合作在电商行业创业的广州汇尚网络公司副总经理陈洲华,近日向记者介绍了网络创业的无限商机。

先有想法再找机会

陈洲华毕业于中山大学。受经商父亲的影响,他很早就有创业的想法。大学毕业后他进入广东一家著名的门户网站,做技术工作。当时流行网络视频,他做了很多创新研发,市场效果很好,也发现了互联网中的创业机会。

有了创业的想法,再找到了创业的方向,2006年底,陈洲华与大学同学做起了网络冲印。他们获得了风投,办起了大型的冲印基地,一天能冲印20万张。这个项目最终并没有获得很大的成功,因为人们开始越来越多地通过手机、平板来欣赏照片,市场在萎缩,同时,他们的市场推广也有所欠缺。但经过这次创业,陈洲华却直接感受到电子商务的魅力,并且积累了不少经验。

2009年,淘宝电商平台开始大幅增长,并且在找合作伙伴。陈洲华看准这个机会,利用淘宝经营电商,开始了“做淘宝”。

先做专做深再扩展范围

“我们做淘宝店,切入点是为知名化妆品做淘宝的旗舰店。”陈洲华告诉记者,选择做国际品牌化妆品,是因为这一行业比较依赖营销理念,而不是打价格战,能体现营销理念的价值。当时不少国际品牌并不熟悉国内的电商市场,希望与专业的企业合作开淘宝旗舰店。由于有电商的积累,陈洲华被淘宝作为合作伙伴介绍给一些知名品牌。陈洲华带领一个6个人的团队,开始为一些知名品牌做淘宝销售。通过专业化的运作,销售额很快就超亿元。

由于在业内有了一定的名气,不少其他行业的客户也找上门来,希望与他合作在网上开旗舰店,陈洲华开始考虑如何扩大业务领域。其间他不断尝试,曾经做过内衣、家具、流行服饰等,最后定位在运动休闲鞋服产品。

这个行业比化妆品市场更大,顶级的化妆品可能一年销售120亿元,而运动品牌一年能做到1000亿元。当然,这一行业与化妆品相比又有不同的特点,比如运动休闲产品更注重商品的流行体验,鞋类、服装等都需要提前半年订货,当季热卖过季就要打折,再过季就会变成库存,需要有准确的市场触觉。业务扩大后,现在他们团队的人数超过150人,年销售额突破6亿元,销售平台也不只是在淘宝,而是扩展到其他大的电商平台,并且在上海等地开了分支机构。

好的团队很重要

很多年轻人希望在电商行业创业,陈洲华认为,这一领域机会很多,但年轻人创业前最好先有些积累,这样成功率会更高一些。“目前社会上创新的氛围仍不足,光靠创意是不够的,需要结合很多自身的资源,这需要一定的积累。”

“成功创业,还需要依靠好的团队。”陈洲华说,有好的创意,还要有执行力很强的团队。这需要团队成员气质相符、价值观一致,能坚持、肯承担,共同长期发展。他们现在挑选聘用人才,很重视这一块。

中国民间玩具登陆莫斯科



● 中国民间玩具深受莫斯科市民喜爱。

基金淘宝店冰火两重天 少数产品陷零成交尴尬

■ 车利侠

即卖出了80多万元的基金。

国泰基金相关负责人表示,对于基金公司而言,淘宝理财这样的平台,绝不仅仅是销售渠道,而是产品创新的源头,“这会形成更为庞大的市场,谁先有创新,谁先享受。”国泰淘金互联网债券型基金畅销的原因,除了产品专门针对淘宝用户设计外,淘宝官方的推荐也有很大关系。在淘宝理财平台的首页,该产品的宣传链接被置顶,带来丰富的流量资源。

虽然基金公司淘宝开店处于同一起跑线,但很明显有公司对此准备不足,店铺虽然上线了三天,成交的数量却惨不忍睹。

德邦基金公司的淘宝店共上线了4款基金产品,记者3日浏览该店铺,总销量还

不到100笔,其中还出现了零成交的产品。这款产品名称为“德邦德利货币基金B”,起购金额高达500万元,远远超出了普通淘宝族能承受的范围,无人问津并不奇怪。

业内人士介绍,一只货币基金通常会分为A、B两种产品,区别就在于起购金额不一样,A是给散户准备的,起购金额非常低;B是给机构准备的,起购金额通常是500万元或1000万元。

据基金行业人士透露,淘宝店的客服投入成本不小,即便是外包给运营公司,一年也要30万元左右。而目前淘宝开店效果到底如何,基金公司心里也没底,有些公司仍在观望或是摸着石头过河,因此在投入方面也比较谨慎。

300亿元“双十一”蛋糕 网商备货应对“史上最强网购潮”

■ 王攀 叶前

“双十一”就要到了。记者日前走访众多网络商家和网站了解到,他们正摩拳擦掌,为迎接这个网络购物“狂欢节”的降临做准备。市场人士预测,今年全国网民购物总额可能会超过300亿元人民币,比去年同期增长接近60%。

商家看好“双十一”忙于备货

进入11月,方建华的工作节奏就骤然紧张起来:11月11日当天,他可能要向遍布全球的30万购买者发送总价1亿元人民币的服装包裹。去年的这一天,作为天猫商城女装销售前三的茵曼创始人兼CEO,他带领他的团队销售额超过7000万元。

看好11月11日的购物需求,是当下众多国内网商的普遍心态。去年的“双十一”当天,网商销售额超过190亿元人民币,而当年

全年我国网络零售交易额达1.31万亿元,同比增长67.5%,相当于社会消费品零售总额的6.3%。而据CNNIC发布的数据,今年上半年中国新增网购用户2889万,总数已达2.71亿——在很多商家看来,“不搞电子商务就是死路一条”,已从预言变成了现实。因此,今年的“双十一”和往年相比,传统实体企业积极投入“备货”,成为最突出的亮点所在。

“整个商业模式发生改变,消费者对于网购的需求与传统零售完全不一样,这也要求我们做出不同的品牌定位。”在以纯做了多年电子商务的陈宇文说,今年,他们专门开发了全新的专供线上的男装品牌A21。自3月31日进驻淘宝天猫商城5个月后,销量排名已上升至男装第二。对于即将到来的“双十一”,陈宇文的目标是冲击5000万元的销售额。

海量背后的市场变化

购物狂欢节今年能卖多少货?天猫方面向记者提供的分析预测认为,今年的网购销售总额会超过300亿元,“这个数字是根据对许多网店摸底调查后得出的”。

和卖家相比,各类购物网站之间的商业竞争将更加激烈。从10月下旬开始,包括天猫、京东、亚马逊在内的主要购物网站就已经开始宣传战、广告战,有的网站还预先搞起了“折扣预订”,希望及早锁定“客源”。

天猫商城洗发水产品销售排名居前的“采乐”品牌经销商谭家显说,网购正在改变传统的营销模式,渠道发生了深刻变化,今年“双十一”又一次改变原有消费习惯的契机,经销商在广告、人力物力投放和优惠政策上加大角力。

然而,在看好“双十一”并喷式发展前景的同时,商家和网站也普遍承认“压力很大”:“双十一”在给消费者带来无数价格优惠商品的同时,人们也要忍受收货时间超长、包裹损毁、错发等一大堆麻烦和苦恼,特

别是近乎几何级数暴增的包裹数量让物流和全社会都不堪重负——去年一些主要物流企业被“爆仓”的情形,不少消费者记忆犹新。今年仅天猫方面预计就会产生1.5亿个包裹,到时全国交通、物流会发生怎样的“意外”,谁都没有底。

全球市场为中国网购“折腰”

中国网购热潮如此惊人,让全球市场为之折腰——一方面,是众多网商直接向全球销售质优价廉的“中国制造”;另一方面,则是许多跨国品牌从以往的“被代购”转向直接面向中国网民。以婴幼儿奶粉为例,许多跨国品牌从原来的“被代购”转为“我来卖”。如荷兰一品牌企业号称“备货50多罐奶粉”,为此专门联合荷兰航空、达能等举行了“轰轰烈烈”的接机仪式;此外,国际一线主力奶粉品牌也纷纷加大备货数量,仅天猫统计备货总额就达到6亿元人民币。

总部位于深圳的网路服装卖家陈文平说,自己正在筹划进一步加大跨国品牌如HM在国内市场的代购销售力度。他说:“作为一个出口货物的网店,我们已经在海外拥有一定资源,增加这个业务不会增加太多成本,但市场前景广阔。”