



人工智能+协同办公提升工作效率

人工智能+协同办公，让我们看到无数企业和岗位的工作效率得到极大提升。为什么效率会提升？因为人工智能帮我们做很多重复性的事情做了。

——小米集团人工智能实验室主任 王斌

在人工智能这个新的时代，当我们信息基础设施充分的时候，就不再需要人去呈现数据了，只需要告诉AI你想要看一张什么样的报表，以怎样的方式呈现，你就可以快速得到自己想要的信息。因此以后要看数据，考验的是老板提问问题的能力，可能一个问题没提好，报表界面就完全不同了。

——脑虎科技创始人 彭雷

人工智能赋能教育一个是家庭，一个是进校。一些试点学校打造“双师”，一个是真正的老师，一个是人工智能助教。课上由传统的老师授课，人工智能配合着作业记录分析和改进意见，课后人工智能也可以通过嵌入场景，让教育能够在学校和家庭端打通，提供全方位的助学和反馈。

——图灵机器人创始人 俞志晨

减无可减才能出精品

想要实现品牌升维，就应该在多个维度——速度、宽度、强度、深度和高度里，挑选你最具优势的，注入精力和资源，将你的优势最大化，才有望实现品牌升维。

——老乡鸡公司董事长 束从轩

加法是顺人性的，人人都想做，而减法是反人性的，只有少数人愿意做，但这恰恰是品牌向上的路径，减无可减，才能出精品。

——方大集团董事长 方威

品牌即是流量，当品牌价值累积到一定程度后，稳固的品牌认知就能够带来持续的、免费的流量。量变到质变，企业打造品牌，要聚焦品牌价值，唯有品牌价值的累积才能享受时间的复利。

——德胜洋楼董事长 聂圣哲

好产品自己会说话

高端的内核在于满足高价值用户的需求，那高价值用户的需求又是靠什么来满足呢？一定是靠雄厚的技术积累，才能塑造起出众的产品力，才能凭“真功夫”来打动高端用户。

——OPPO手机首席产品官 刘作虎

消费者最重视的还是他们所得到的产品或服务，这就要求企业要创造好的产品，提升产品的消费价值，让好产品自己去说话。

——北京大学教授 何志毅

产品并非生来平等，对于每一个品类，顾客的心智中都会形成一个有选购顺序的阶梯，一旦你的产品成为首选，在顾客大脑中就已经屏蔽了竞争对手，因此让产品占据消费者心智是企业第一要务。

——凯度大中华区CEO 王幸

懂人性是事业做大的底层逻辑

懂人性是事业做大的底层逻辑。企业首先要和消费者同频，面对消费者，要知道当下消费者需要什么。其次对内部员工，不画饼给实惠。一个企业能做多大量取决于有多少优秀人才愿意追随，也就是我们常说的激活组织力。第三是尊重合作伙伴，有共赢思维。

——小菜园控股公司董事长 汪书高

一个企业管理要有效，一定要两条腿走路，一条腿是员工信仰的价值观，另一条腿就是制度的管理。两条腿走路，才能保证企业健康发展。

——中国企业管理研究会副会长 苏勇

个人观点仅供参考



利用AR技术传递真实场景及全景视频，实现生产设备与3D数字可视化数据融合，轻松掌握运行数据，实现远程指挥无人作业、快速反应，将安全隐患消弭于无形，大大节省工业企业生产管理的时间成本。

AR 搭桥 企业数字转型降本增效

本报记者 吴梦

AR技术助力石化企业安全拆解

日前，随着最后一根原油输送管道被智能机械拆除，我市的海江集团利用AR技术成功安全拆解了西安一处石化企业，再次引起了人们对AR技术在工业生产中应用的关注。

“我们入场后，使用业内领先的AR增强技术传递真实场景及全景视频技术，在公司总部的控制室内，工程人员就可以利用5G技术，对石化企业拆除现场实现可视化、全景化指挥拆除机器人完成拆除工作，并将对周边环境影响和人员的往来限制降到了最低。目前，AR技术已开始广泛应用于集团的工业设施拆除业务中。”集团董事会主席刘海江介绍说。

AR技术使生产车间的工作人员能够有效地对生产设备和产量进行管理。创建了一个虚拟现实的交互式环

境，将可视化数据集成在现实车间的实时场景上，对设备进行分析和数量统计，针对需要解决的问题或需要完成的任务提供远程指导，可大大节省时间成本。

现在人们熟知的北京冬奥会国家冰雪运动训练科研基地项目按期竣工，AR技术功不可没。

“我们在北京冬奥会国家冰雪运动训练科研基地建设中运用AR技术，使场馆建设提前一个月，为运动员赢得了宝贵的备战时间。”刘海江回溯当时情景说。

当时北京市政府要求2个月时间完成中国中车集团下属一片废旧厂区拆除工作，为国家冰雪运动训练科研基地提供建设用地。但由于厂区属于老旧工业生产区，很多区域道路过窄，大型机械

无法进场；加之年代久远，厂房和设备老化严重，建设方还要求保留厂房立柱，以备将来建设时再次利用，更是无法运用大型机械进场拆除。

面对时间紧、任务重的紧迫现实，海江集团决定试水AR技术用于场地拆除作业。

在工业场地拆解中，施工团队依托5G通信技术大带宽、低延时、高可靠、低功耗的特性，实现AR增强技术传递真实场景及全景视频，攻克了液压力自动控制、电液转换、姿态传感三大技术难关，实现了远程无人精准控制。

同时，研发团队还采用了人工智能设施，升级改造监控系统，利用视频的实时分析和可视化能力，施工人员在控制中心就能精确掌握设备的运行情况，实现了现场无人作业。

AR全景地图快速锁定违规人员

“注意、注意，作业区内有人违反安全规定，没有佩戴安全帽！”

日前，位于渤海新区黄骅市港城区的鑫海化工集团安全管理智能指挥中心内，安全风险实时监测与应急处置系统监测到有工人未按规定佩戴安全帽，立刻发出安全预警并通过AR全景地图标出违规工人位置。

听到预警后，中心值班人员立刻通过AR全景地图锁定违规人员，通过物联网通知违规工人戴好安全帽，一处安全隐患就这样消弭于无形。

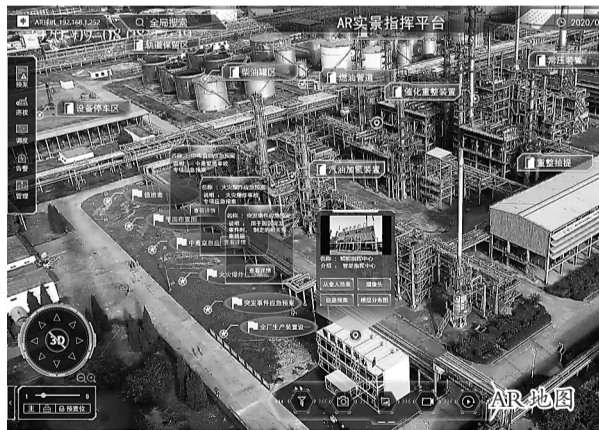
“除了工人不戴安全帽外，其他一些细小安全隐患，我们也能通过集团搭建起的数字化安全风险实时监测与应急处置场景及时发现排除。”集团安全总监韩月树站在AR全景地图前自豪地说。

“搭建安全风险实时监测与应急处置场景，帮助我们实现了安全隐患源头管理，系统通过AR全景地图，监测精度达到了厘米级，实现了进厂人脸识别和车牌清晰显示。”

韩月树介绍，场景基于机器视觉，利用大数据分析技术，建立AI视频分析，实现人员信息的识别、人员异常的自动报警、火灾识别等，降低风险发生率，提高企业安全管控水平，提高应急响应速度，增强对突发事件的防控能力，实现了应急协同。

场景基于人员安全角度，利用5G网络、智能终端等新一代信息技术的应用，建立人员定位，实现人员定位可视化、人员数量统计分析、异常报警、人员活动轨迹分析等，及时了解人员的安全状态，提升人员安全防护水平，同时在进行救援时提供指导和帮助。

场景通过综合监控预警，汇聚感知层的监测数据和统计分析数据，进行全



方位一张地图展示，包括企业当前值班人员信息、“两重点一重大”分析、作业许可统计、隐患排查治理统计、安全承诺公告、风险分布、日常巡检、实时报警信息等。同时，接入气象服务信息、安全监测设备信息及重大危险源数据等并进行预警提示，为企业的安全管理工作提供了决策参考。

3DAR展示实现外商远程验厂

春节刚过，孟村圣雄铸件有限公司就迎来了多家国外企业的验厂，但不同的是，此次验厂外商代表并没有到厂，而是坐在办公室内通过3DAR技术考察了公司的生产、管理等各个环节，并顺利下达订单。

“我们通过3DAR技术搭建起了企业全景展示平台，国内外客户无需到厂，随时随地通过网络就能检验我们生产管理的全过程，方便、快捷，为双方节约了宝贵的时间成本。”公司总经理刁荣华笑着打开展示平台。

几年前，受疫情影响，众多客户

企业不方便到圣雄验厂，为此公司在2022年利用AR全景技术和3D增强技术搭建起3DAR全景展示平台，方便国内外客户远程考察验厂。

“经过两年多使用，3DAR验厂得到了国内外客户普遍认可，我们正在筹划将相关技术应用到生产管理的其他环节中。”刁荣华又有了新想法。

AR工业应用是将生产车间的实际设备与3D数字可视化数据看板合并的一种生产解决方案。方案通过利用AR工业应用技术来改善和增强生产车间设备的生产过程各个方面，例如维

护、维修、制造、现场服务、客户支持或培训等。AR工业应用是一种全新技术的交互式体验，通过将三维的数据看板跟现实的用户设备等进行集成交互，使用者通过使用智能手机或者平板电脑，手机跟电脑的摄像头或带有手势捕捉的AR眼镜来对集成的内容进行查看。



浙江小伙陆春明，从北京到沧州二次创业，主打时尚服装销售，通过大数据精准定位客户，强化供应链，将直播间搬进车间，以智能生产凸显企业产业优势，吸引1500多家店铺抛来橄榄枝。

秀场进车间 抓牢客户心

本报记者 吴梦

4小时直播 销售700多万元

“大家好，欢迎亲们准时来到直播间，我们今天带来多款羊绒大衣，将逐一为大家展示……和大家分享的这款宝贝是这件褐色大衣，朋友们可要多关注，喜欢的朋友请点击小黄车……”

日前，在沧东开发区，服装电商陆春明带领团队开始了新一天的直播。

陆春明主要销售自家品牌时尚服装，在春节假期，他们4小时直播就销售了700多万元，吸引周边众多同行的关注。

“我们的产品就是主打时尚和高性价比，通过直播展示，让顾客亲自见织衣服的良好质量，因此实现了较高的流量转化率。”陆春明笑着说。

陆春明经营时尚服装工厂多年，在入驻沧东开发区后引入数字化生产，并聘请香港设计师负责产品设计，因此服装款式时尚新颖；同时，通过大数据筛选，他们将30岁以上的女士作为产品消费主力群体，在直播中，针对潜在消费者特点，团队比较注重直播环境的安静，通过展示产品细节，以产品设计和品质赢得顾客，因此每次直播都有不错的销量。

产品“攻占”1500家店铺

在做电商之前，陆春明在北京创业成为一名传统服装生产商，专注高端服装事业，在业内快速成长起来。但随着产业的发展，他的事业却进入瓶颈期。

电商直播市场的出现，为实体经济拓宽了销售渠道，也让陆春明看到了事业突破的新方向。

2016年，嗅觉敏锐的陆春明带领团队踏上了直播电商的快车。

“我们首先入驻了抖音平台，初期在西安基地进行直播。当时平台不允许有直播销售，我们就通过拍有趣的段子，在短视频中通过展示商品吸引流量，再将线上流量引导到公司店铺中。”

陆春明介绍，段子引流很快初见成效，很多顾客慕名前来，让公司线上店铺流量快速增长，带动产品销量逐步提高。

随着平台规则修改，陆春明又入驻了快手等平台，正式开启了自己的直播电商事业。

随着沧州工厂的建

设，陆春明将事业的重心搬到沧州，同时开始集中公司资源打造沧州直播基地。

“第一次正式直播，我们就卖出2000多件产品，那时候心里特别开心，通过不断摸索，现在我们每天的线上销量总能保持较高水平。”陆春明为公司的成长感到高兴。

更让陆春明高兴的是，除了自家店铺，他们还吸引国内1500多家店铺合作，大家共同开拓国内市场。

工厂直播生产

陆春明在电商直播市场的实践，吸引了越来越多同行的效仿，这让他倍感压力。

“时尚服装消费市场有限，线上日益激烈的竞争，让业务的增长出现了短暂的瓶颈期。”陆春明回想起当时的情景，为尽快走出困境，他和团队开始复盘公司发展直播电商过程，再与同行对比，试图从差异中寻找突破口。

“通过复盘，供应链优势凸显。”陆春明笑着说。

“公司拥有工厂，自己设计、生产，品控更有保障，产品性价比凸显。”新发现，让陆春明不断强化供应链建设，同时将直播间搬进了车间。

“时尚服装直播，大家主打T台秀场展示，进入工厂内直播的商家很少，但我们可以。”陆春明走进车间介绍道：“我们的沧州工厂是按照智能化生产建设的新型工厂，内部有序、新颖，具备展示条件，通过生产现场展示或直播素材插入，可营造多场景，让消费者看到我们真实的设计、生产能力和过程，能进一步提高顾客的消费体验，因此将秀场搬进工厂是一种很好的尝试。”

现在，每次直播中，主播都会将同批次产品的生产视频或照片展示给粉丝，再通过产品细节展示，让消费者进一步看到他们的产品品质，快速认可公司的品牌。

“走进工厂，现场直播一下抓住了顾客的心。前不久，我们的一款大衣，一场直播还未结束，2000件产品就销售一空，在粉丝要求下工厂正追加生产1000件。”陆春明一脸兴奋。

随着平台规则修改，陆春明又入驻了快手等平台，正式开启了自己的直播电商事业。

随着沧州工厂的建



设计师探讨服装设计