



谈钱,是对人才最好的尊重

对于公司而言,损失了人才再重新招聘将是更大的损失,还不如一开始就把员工的工资开高一点儿。谈钱,是对人才最好的尊重。
——奈飞联席CEO 泰德·萨兰多斯

优秀的人才和普通人一样,都需要被看见、被肯定、被鼓励,给予人才充分的人际关爱,将满足人才对于良好人际关系的需求。
——阿那亚创始人 马寅

对于企业而言,稀缺的是人才。那怎么识别人才?除了要辩证地看他过往成绩,更要关注这几个核心的底层素质——理性、逻辑、修养、企图心、定力。
——广济堂CEO 罗怡文

决定一个人能走多远的是定力,它跟聪明没有太大关系。特别聪明的人,总是计算投入和产出比,一旦发现效率很低,他立马就撤了。
——极兔速递创始人 李杰

连锁经营最重要的是做好减法

连锁会员店的成功,最重要的是减法思维,是先做产品和消费人群的减法,让业务更聚焦,然后围绕聚焦做品质与体验的加法,少即是多。
——沃尔玛中国CEO 朱晓静

消费者并非不愿意在线下消费,相反他们对良好的体验、优质的产品有着非比寻常的热情,再加上由衷微笑的工作人员,线下店铺自然孕育出卓越的口碑。
——淘宝原总裁 孙彤宇

好商品、好服务共同营造出的满足细分人群的购物体验,是线上无法比拟的优势。在个性化消费需求爆发时代,放弃加法,放弃平台,学会减法思维,关注个性化消费是大势所趋,更是线下店铺的优势所在。
——字节跳动创始人 张一鸣

战略决定企业的发展方向

企业持续成功=战略方向×组织能力。战略方向即选择做什么、不做什么,组织能力是能够让你的目标能够具体落地,两者相乘得出的是几何效应。
——同程商旅CEO 黄亮

企业发展就如一条大河,战略决定河的方向,技术决定河的流量,文化与制度则是河的两岸堤坝。
——阳光电源CEO 曹仁贤

战略增长曲线的核心要素,首先是找到未来能快速增长的业务赛道;其次是第一、第二、第三增长曲线相互之间深化促进;第三也是最重要的,是能不能做成这个品类里的开创性产品,为用户创造更大价值。这样才能推动企业迅速扩张,成就行业领军地位。
——赛迪研究院中小企业研究所所长 龙飞

数实融合是让数智科技深度地与实体经济融合

数实融合是让数智科技深度地与实体经济融合,能够作出更大的创新。从前数字科技是通过在线化、数字化、智能化赋能企业,把某些东西做得更好。到了数实融合的阶段,数智科技将深入到经济的全链条运行当中。
——超威半导体CEO 苏姿丰

传统制造业一个主要痛点是不能根据市场需求灵活生产。目前,大型企业对于数字化转型正积极打造平台,连接上下游企业,形成综合客户和供应商信息的枢纽。
——国务院发展研究中心研究员 魏刚

在万物智联、平台经济、生态重构的大趋势下,中小企业的数字化转型不仅是技术改进,更重要的是在数字生态中寻找生存发展空间。
——长虹菱菱智能制造研究所所长 胡明勇

个人观点仅供参考



美枣王公司致力生产时尚休闲食品 资料片

保障生产安全、实现交通智能化、研发时尚食品——

沧州企业试水大模型

本报记者 吴梦

大模型是指机器学习和人工智能领域中的一种模型架构。与传统的小模型相比,大模型更能够捕捉到数据的细节及其复杂的特征,因此在处理复杂任务上有明显优势。

大模型的应用非常广泛,在自然语言处理领域中,大模型可以用于机器翻译、文本生成、对话系统等任务;在工业生产领域,大模型可以用于理化分析、目标检测、图像生成等工作。今年,省数据和政务服务局与华为、百度等企业合作,推出15个场景与29款大模型供企业使用。

交通大模型与县域城市“跨越时空的握手”

日前,“助力区域经济高质量发展·交通大模型赋能县域经济新质生产力创新应用研讨会”在河间市召开。研讨会上,大家共同探讨交通大模型在县域城市的应用场景、路径和前景,为当地城市创新高质量发展建言献策。

其实,早在今年3月份,基于百度智能云全新的大模型技术,河间市就已开展了城区全域的动静态交通治理。

近年来,河间市城区快速扩展,随着城区车辆保有量的快速增长,东西方向的早晚交通潮汐现象明显,同时中心城区停车供需矛盾突出。如何在空间优化提升有限的情况下,提升城区的道路通行能力和停车泊位的供给量,成为河间市动静态交通面

临的难点,亦是大部分县域城市存在的问题。

为快速提升河间城区动静态交通治理能力,百度智能云交通行业专家深入分析了河间市交通的时间规律、地域特点、基础设施情况等经济社会环境,结合河间市交管和城管部门开展的综合缓堵工作,以复杂路口改造为起点,以人工“AI信控+交通组织工程”双轮驱动,运用大模型技术及多种交通优化策略和管控措施,综合道路通行流量变化,实时动态调整信号优化方案,并配合道路调整等交通组织设计,有效缓解了路口拥堵,提升了路口通行效率。

针对河间城区汽车保有量与泊位供给的矛盾,河间市引入高位视频技术,在停车泊位数字化管理的基础

上,通过实时收集泊位数据,并与百度地图实现无缝链接,推出了中心城区泊位一张图系统,实现了中心城区停车导航的车位级精准引导、科学规划、智能调度和高效利用。

与此同时,河间市还引入雷达监测和真值验证技术,实现了车道级、分钟级的路口车流量精细分析。依托这一强大的数据分析能力,城区骨干路网的红绿灯动态自适应信号配时系统得以建立。系统通过实时数据与互联网大数据的深度融合,推动了路口从传统的“车看灯”向“灯看车”的智能转变,助力河间构建了全城六纵六横的城市出行智能绿波网,提升道路通行效率,减少居民在途时间,推动河间交通运行系统的智能化跃升。

大模型研发时尚新品

除了交通领域,大模型在制造业中也开始大显身手,助力企业转型升级。

前不久,两辆“良品铺子”的货车驶入沧州美枣王食品有限公司厂区,同时来自杭州两家知名电商的货车也相继驶入厂区。络绎不绝的订单,让美枣王公司总经理王云飞体验到前所未有的“甜蜜烦恼”。

“我们将生成式大模型技术应用到产品研发,陆续推出了奶香枣、奶香双梅、抱抱果等多款新产品,一推向市场就深受消费者欢迎。美枣王直接对接良品铺子等国内知名零售企业后,辛巴、小杨哥等头部网红也上门寻求合作,目前工厂满负荷运转仍然不能满足客户需求,

正在筹划建设第五工厂。”王云飞说。

近年来,美枣王公司将大模型作为一种工具应用于产品研发中,通过对消费者一定周期内的消费数据进行筛选,再使用数字化食品研发生成式大模型,通过数据图谱、知识图谱、前端数据等要素匹配,每年推出1000多款新产品配方。新产品经过制样对比,再选出成熟产品推向市场,一些时尚畅销款轻松吸引来全国各地的客户。

“我们早期研发的产品奶香枣,就是筛选出奶油的奶香口味与红枣的甜香口味,再借鉴大模型中其他产品的制造工艺后开发出的新产品,一经推向市场,前期就销售了3000多万

元,目前依然畅销。”王云飞介绍说。

奶香双梅是公司近期开发的一款产品。黑龙江蔓越莓爆火后,他们通过大模型,根据蔓越莓的口味特点,借鉴一些成熟产品的工艺,以蔓越莓与蓝莓为主料,搭配奶香味,制成了奶香双梅,市场反馈也很棒。目前,产品覆盖电商渠道,并已进入第三生产周期。

“将大模型用于产品研发,新产品研发成功率较高,对研发技术的要求却相对较低,对工厂来说非常实用。大模型对数据的筛选生成新产品配方,对研发人员要求低,时间、资金投入也相对较少,还能突破研发灵感匮乏的瓶颈,因此非常适合中小企业使用。”王云飞笑着说。

将安全隐患消灭在萌芽状态

地处渤海新区黄骅市的鑫海化工集团有限公司也正尝试使用大模型。

鑫海化工与百度智能云合作,引入的化工领域大模型项目正在顺利推进中。目前,相关大模型进入个性化定制阶段,预计今年11月底投入试用。

鑫海化工作为省工信厅确定的大模型试点企业之一,近年来随着企业数字化生产的不断提高和生产规模不断扩大,企业职工培训和安全生产等问题制约企业快速发展,急需引入化工领域大模型来快速推动企业实现转型升级。

“大模型投用后,通过大数据、云计算等技术,我们可以快速发现并消灭安全隐患,实现生产安全隐患源头管理和生产过程风控数字化、可视化。”鑫海化工集团大数据智能中心副主任张震说。

“注意,注意,作业区内有人

违反安全规定没有佩戴安全帽!”鑫海化工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没有按规定佩戴安全帽,立刻发出安全预警。同时,值班人员立刻通过实景地图寻找违规人员,通过物联网通知违规工人戴好安全帽。

为此,在15个推荐应用场景

2万多家外商抛来橄榄枝 “伟浩”的魅力 为啥这么大

本报记者 吴梦

位于盐山县的沧州伟浩管道科技有限公司,转型跨境电商,率先在业内建起管道产品出口一站式采购平台,并提供了产品智能报价、数据查询、物流跟踪等服务,吸引了2万多家外商。

如今,他们又在打造沧州优势产品集采中心,将引领沧州优势制造企业一同出海。

管件图纸一分钟自动生成

选择产品、筛选规格、输入材质和数量等数据,不到1分钟时间,一张管件图纸就新鲜出炉了。日前,在地处盐山的沧州伟浩管道科技有限公司,设计人员刚刚完成一份出口订单的设计。看着快速生成的图纸,公司总经理张小伟笑着说,以往设计一张图纸,需要设计人员通过CAD软件一笔笔画出来,至少30分钟,现在通过图纸生成器,不到1分钟就能完成,工作效率大大提高。

“公司通过推行产业+互联网战略,将智能制造推广到企业管理各环节,以收录的管件生产大数据为基础,在智能制造系统中推出图纸生成器板块,生成器同时向下游客户开放,客户可以根据自身需求,通过生成器客户端输入相关数据,自主设计产生相关管件图纸;在完成产品的定制设计工作后,图纸数据将传输到公司的生产车间,再由车间安排生产。之前公司与客户间进行一两个数据的沟通,常常要花费数小时,现在工作变成了简单的数据,轻轻点击鼠标就可完成。”张小伟兴奋地说。

大数据不仅让设计环节简单化,也让伟浩公司的产品报价、数据查询、物流跟踪等服务更加便捷化。

变身跨境电商

说起企业的变化,张小伟直言公司的跨境电商战略功不可没。

依托盐山管道装备产业优势,伟浩公司在传统外贸市场做得风生水起之时,张小伟突然带领企业快速转型跨境电商。

原来,就在伟浩公司业务量快速增长时,张小伟却发现了其中的危机。

“越来越多的客户进行多样化采购,在我们公司意向购买一款钢管的同时,还需要去其他地方寻找法兰、三通等产品,国外客户找货相对困难;同时,较长周期,让我们丢单情况也逐渐增多。”张小伟有些无奈。危机中,张小伟却看到商机。

为了打通供应链,解决国外客户找货难题,伟浩公司从2015年开始在业内率先推出线上管件产品一站式采购平台。平台以盐山管件集群为基础,整合了设计、

生产、贸易、物流等企业入驻,将找人、找货、找物流一键打通。

“一般平台上线后,要经过一段时间的客户端试用,才能逐渐完善并开始快速推广,因此在前端,我们对平台业务量没报多大期望。”张小伟说。

出乎张小伟意料,平台上线后,很快受到上下游企业欢迎,沧县、孟村等周边县市的供应商也慕名前来。

“上线第一年,我们公司的销售业绩就增长了20%。”张小伟笑着说。

“我们依托一站式采购平台,还推出了智能报价、数据查询、物流跟踪等服务。”张小伟快速处理一张外贸订单。

目前,伟浩公司的外贸客户已超过2万家。前不久,一家东南亚客户登录采购平台,在智能报价系统中,输入产品规格、材质、数量等数据,订单报价马上弹出来。在认可价格后,这家客户即刻下单。

几分钟后,在物流跟踪系统中,就产生了这家客户的订单数据。同时随着订单不断地推进,相关数据实时采集上传,客户可以随时在线看到自己订单的进度,生产时间、产品下线、检验、装船……

引领优势制造企业一同出海

一站式采购平台推动伟浩公司业绩快速增长,去年销售额近7亿元。

目前,平台已走出沧州,吸引了全国超过300家供应商入驻。此时,张小伟有了新的想法——建立沧州优势产品集采中心,引领沧州优势制造企业一同出海。

“随着国内制造企业转型升级,越来越多的沧州企业选择出海,但由于信息不对称,企业常常遇到很多困难,大家急需平台企业引领。”张小伟分析说。

“经过多年外贸实践,我们的企业定位更加清晰,就是要做国内领先的产品出口平台。”

张小伟表示,在出口业务中,伟浩公司具有渠道优势。公司的线上管件产品一站式采购平台,积累了2万多家国外客户,对外贸客户需求反应敏锐,积累的数据可供入驻供应商参考。随着集采中心运营,平台溢出效应将逐渐显现,优势也更加明显。

此外,建立沧州优势产品集采中心,专注服务沧州市优势制造企业“走出去”,伟浩公司业务将更加聚焦,能为外商和众多沧州企业提供准确供求服务,助力产业转型升级。

“目前,集采中心已进入设计阶段,不久将会与大家见面。”张小伟信心满满。



外商代表参观工厂 吴梦摄