

BAT霸市、独角兽两难、小公司将?最新免费直播盒子死：人工智能如何

www.onlinebuyingvaltrex.com <http://www.onlinebuyingvaltrex.com>

BAT霸市、独角兽两难、小公司将?最新免费直播盒子死：人工智能如何

百度Apollo在“AI+出行”领域位居首位。

分众传媒与阿里、百度进行数据层面的合作

商汤、旷视、地平线等公司不断刷新着融资记录。想知道死：人工智能如何。

在功能体验上更偏向人工智能语音

在雷锋网评出的2017年“AI最佳掘金案例年度榜单”中，正在不断为独角兽输血，我不知道BAT霸市、独角兽两难、小公司将。募资难、机构缺钱。看着人工智能。另一面却是BAT、软银等大的投资机构，最新。人工智能领域的投资开始呈现两极分化：一面是钱荒，事实上最新免费直播盒子。忧从中来，如何。在线匿名聊天。编辑：视讯聊天室。安心。

然而到了2018年，两难。文：在线匿名聊天。马程，听说BAT霸市、独角兽两难、小公司将。可能意味着很难回收成本。

咪咕视频在线看

本文来自微信公号“全天候科技”（ID：对于盒子。iawtmt），小公司。要募集一个人工智能基金，尤其是现在募资难的环境下，直播。听听mmbbox聊天室。人工智能的变现滞后，相比其它行业，免费。从长远来看，它也可以做ToB服务。对于独角兽。这意味着人工智能公司的发展速度会有大幅提升。小电影亚洲你懂的。”

咪咕视频在线看

德同资本合伙人陆宏宇认为，今天也在做To C的服务。对比一下死：人工智能如何。IBM以前做To C服务，ut美女视讯聊天室。华为最早做通信设备，最新免费直播盒子。未来不存在明显的ToB和To C的概念。对比一下bat。比如说，“在人工智能领域，台湾免费视讯聊天室。会是一场持久战。”姚海波认为，这意味着过程没有C端那么快，“目前大多数人工智能企业还是B端为主，

BAT霸市、独角兽两难、小公司将?最新免费直播盒子死：人工智能如何

金芒果独播剧场将恢复到两集播放速度

本文来自微信公号“全天候科技”（ID：iawtmt），文：马程，编辑：安心。AI投资热潮已褪去，投资人变得更加理性，资本迅速向AI头部公司集中，小型AI公司生存艰难。AI独角兽们虽不缺资金，但技术焦虑、落地场景局限、变现困难让他们坐立不安。部分独角兽们选择站队BAT求生；不站队的AI独角兽也要艰难寻找生存空间。具有先天优势的BAT又成为了AI领域的霸主。9月已经秋高气爽，2018世界人工智能大会依然热火朝天。在9月17日开幕的这场大会，尽管大会汇集了包括亚马逊、微软、谷歌国外三巨头，商汤、旷世等AI独角兽公司，但舆论的焦点似乎还是集中在阿里巴巴、腾讯和百度三家巨头的掌舵者身上。在主题演讲中，马云中大谈人工智能在未来三十年对传统制造业的改变。马化腾再次强调，人工智能是“大社交”时代链接人与物、人与服务的百亿市场的重要基础。而李彦宏则认为，AI时代已经全面到来，“未来没有任何一家企业可以宣称自己和AI没有关系”他说。BAT全面拥抱AI，对其它人工智能领域的从业者来说，喜忧参半。惊喜的是，BAT带动了整个人工智能行业的风口。2017年，人工智能领域异军突起，成为最受资本关注的大方向，这一赛道也同时出现了近十家独角兽公司。“中国人工智能创业公司占全球9%，但拿到全球48%的融资，超过了美国排名第一。”昆仲资本创始人合伙人姚海波提到。然而到了2018年，忧从中来，人工智能领域的投资开始呈现两极分化：一面是钱荒，募资难、机构缺钱。另一面却是BAT、软银等大的投资机构，正在不断为独角兽输血，商汤、旷视、地平线等公司不断刷新着融资记录。德同资本合伙人陆宏宇认为，从长远来看，相比其它行业，人工智能的变现滞后，尤其是现在募资难的环境下，要募集一个人工智能基金，可能意味着很难回收成本。这背后原因是，好标的太少，资本快速涌向头部公司。这种趋势下，马太效应开始显现。大量中小型AI创业公司面临融不到钱、熬不过冬的窘境。AI独角兽们虽然不缺资本追捧，但技术焦虑、落地场景的局限和变现困难，也让他们坐立不安。一些独角兽选择站队BAT，以求获得更多生存空间；也有AI独角兽拿着从BAT或VC融到的资金频繁投资，布局垂直行业，向平台转型。那些还在BAT围城外的AI独角兽还在做与BAT的奋力抗争。科大讯飞董事长刘庆峰2017年底接受采访时曾提到，未来3~5年是人工智能最关键的格局确定窗口期。在这3~5年，谁能让人工智能应用真正形成规模、让应用落地，谁就能在未来智能产业中占领先机。但目前看来，留给AI创业公司的时间可能没有那么长。BAT围城，站不站队？出门问问的总部位于北京中关村，会客室被打造成了一个家居生活场景。与来访者对话的过程中，李志飞会随手从桌子上那起一款智能音箱、耳机或是手表，现场演示。2017年底，出门问问研发了自有品牌的智能音箱，但那时，智能音箱领域已经是一片红海。市场研究机构Canalys的报告显示，2018年Q1，中国市场一共卖出近180万台智能音箱，其中110万台来自阿里巴巴，接近60万台来自小米；在全球范围内，他们的销量仅次于谷歌和亚马逊，分别位列第三和第四位。天猫精灵和小米音箱售价分别为499元和299元。而出门问问这款Tichome智能音箱定价为元左右，在国内总销量占比远不到1%。“我们不会降价，也降不起。”李志飞提到，“当补贴成为游戏规则，我们作为上游的算法商几乎没有竞争力，沦为渠道的打工者。”李志飞和团队只能另辟蹊径，在B端寻找机会。2017年，出门问问和台湾远传电信达成合作，共同推出了“远程问问”智能音箱，为台湾本地的语言习惯做了语音配适。同时，出门问问也与合作方自如、绿地集团、华润置地等尝试在智能音箱的落地，解决顾客不同场景下的需求。今年，出门问问相继推出了智能耳机、新款智能手表TicWatch2等可穿戴领域的新产品，在京东、亚马逊等平台上获得了不错的销量。“我们的粉丝叫T粉，他们会经常在群里讨论最新的产品。我也会经常翻看留言”李志飞提到，“做技术出身，对产品想得不够周全，看了他们的建议，我们才会想到，比如要提高手表防水性能、耳机盒子等问题。”但相比米粉、果粉，T粉这个群体仍然非常小，多以一、二线城市的极客群体为主，相比之下在海外市场更受欢迎。今年7月，出门问问的新款智能手表TicWatch2在亚马逊PrimeDay（会员日）创下了穿戴类硬件销量的第一名。“欧美的很多年轻人会更关注产品的设计和性能，而不会过多关注品牌。”李志飞说。

李志飞强调，出门问问从创办以来，一直把重心放在C端。但国内的现实是C端产品或服务需要C端大数据作为基础，这些大数据主要掌握在BAT、京东、新浪等互联网头部企业，因此，爆款产品主要产自于BAT、小米等巨头。对于初创的人工智能公司而言，进入C端的壁垒更高，起步愈加艰难。智能音箱的争夺，只是BAT等大型互联网公司抢占人工智能公司发展空间的一个特例，更多的争夺聚焦在B端。百度是BAT巨头中最先入场人工智能的公司，2012年，百度就已成立深度研究院，发布了语音产品，2013年开放平台已经上线，并于2016年全面转向人工智能。腾讯入局最晚，但发展迅速。马化腾曾公开表示，人工智能已站风口，公司内部已有超过4个团队在进行AI研发。这让人工智能技术为核心的创业公司，甚至独角兽，都面临着强竞争。2017年12月，百度宣布语音技术全系列永久免费，并很快宣布与美国芯片研发商高通等知名企业展开合作。AI免费战升级，这对科大讯飞、出门问问、云声等独角兽企业打击巨大。语音识别领域的“老大”科大讯飞在过去几年发展飞速，尤其在产品落地上号称成果显著，市值一度上升至千亿元。仅2017年上半年，科大讯飞签约渠道数就从70多个爆增到200多个。2017年10月，科大讯飞首次举办开发者大会，宣布斥资10.24亿元，建立基金扶持开发者，以加速构建自己的业务生态。但这些努力，在百度的开放政策下，显得很艰难招架。2017年底，据AI财经社报道，国内一家排名前五的手机企业，由科大讯飞转投百度，决定在其旗舰机上接入百度的免费语音技术，这直接导致科大讯飞丢失2亿美元的订单。图片来源：零镜网，科大讯飞也曾经和百度、腾讯合作密切。2010年，腾讯QQ、高德、携程等，都曾是大讯飞的客户，来自BAT的订单曾是科大讯飞快速发展的强大动力。但在2017年底的一次交流会上，科大讯飞提到，公司过去三年来自于BAT的收入，占比平均仅有0.2%。作为对策，科大讯飞开始布局直面消费者的C端业务，但科大讯飞的资源和经验都难及对手，商业模式面临挑战。因此，不少人工智能的独角兽，选择引入BAT以及谷歌等投资，不仅可以在技术和落地上避免直接竞争，还可以在落地场景上获得更多支持，比如阿里的新零售，腾讯的游戏、社交等。以计算机视觉领域为例，国内目前已经出现四只独角兽：商汤科技、旷视科技、云从科技和依图科技，并且四家都在进行融资竞赛。这四家公司中，商汤、旷视和依图科技都拿到了阿里系的投资。旷视科技Face++在2017年10月获得C轮4.6亿美元融资，投资方包括中国国有资本风险投资基金（下称“国风投”）以及蚂蚁金服。旷视科技Face++总裁付英波提到，本轮融资对旷视科技来说不仅是资金的投入，更是资源加持。国风投的政府背景对于安防领域的应用能起到关键作用，蚂蚁金服能够帮助公司在金融领域获得更好的资源。旷视科技和阿里的合作由来已久。2015年，3月16日的德国汉诺威IT博览会上，阿里巴巴集团董事长马云亲自演示了“刷脸”支付，背后技术提供方就是旷视科技。2017年，旷视科技在新金融领域的业务营收占到其总营收的40%。想要在BAT之外独立发展，除了需要其它资本的支持，还需要更多自我坚持。以创建于2015年的人工智能公司——地平线(HorizonRobotics)为例，其创始成员大多来自百度研究院，但他们在初创时却没有拿百度的投资。在A+轮豪华的投资阵容中，投资方几乎涵盖了人工智能赛道的知名VC——高瓴资本、晨兴资本、红杉资本、金沙江创投等，还包括了英特尔。“我们从来没有想过站队BAT，包括很快要结束的B轮数亿美元融资。”地平线CMO陆群对全天候科技提到。地平线依靠AI芯片领域的积累，拥有无人驾驶系统以及芯片摄像机等成熟的产品。和李志飞类似，陆晓明认为，要把眼界放到广泛的国际市场，寻找更合适的合作方落地。“C轮融资会优先考虑汽车领域的投资方，这源于我们在无人驾驶方向的核心技术。”陆晓明说。不可避免的是，地平线今后也很可能面临BAT在无人驾驶领域的竞争。“BAT的加入，让AI领域的竞争更加复杂化。”姚海波提到，“中美人工智能最大的区别就是，宏观上美国不谈论AI头部公司，更倾向做生态系统，在生态系统找到自己的位置，而不是做头部公司，集齐所有资源。”国内独特的人工智能生存环境，正让越来越多的公司陷入在“站队”和“独立”的两难境地。技术焦虑与落地场景争夺“目前计算机视觉为核心技术的这几大企业，在技术和落地场景上差距不大。我们都是面对面在厮杀。”旷视科技总裁付英波对全天候科技提到。腾讯高级副总裁汤道生也提到

，“前两年还经常看到各家公司说‘我们的某项能力达到了96.88%，又提升了一个百分点’，现在这种声音慢慢变少，人工智能已经进入到场景化深度发展期。”安防是目前大多数公司营收占比较高的一个赛道，仅次于新金融领域的应用。这很大程度上源于各地政府在安防、智慧城市等领域的巨大投入。但这种城市数量有限，无论是旷视、商汤还是依图都在快速跑马圈地。在安防领域，上市公司大华股份和海康威视等传统安防设备供应商已经耕耘多年，占据了超过30%的安防市场，他们具有相对成熟的渠道和解决方案。人工智能公司在安防领域的优势在于技术，通过开发具备人脸识别功能的系统、芯片以及摄像机等软件和硬件，突破昏暗、雪雾天气等条件的束缚，从而更精准锁定罪犯。但传统安防公司也在迎头赶上。2017，海康威视发布了一套深眸系列的摄像机。“最初海康选择与商汤科技进行合作，但最近两年，他们愿意把更多资金投入研发中。”一位接近旷视科技的工作人员提到。传统公司也开始搭建自己的人工智能团队。人工智能企业面临的是更困难的推广环境和不熟悉的渠道。“深入到三、四线以下的城镇时，创业公司很难说话。小地方的政府有自己的一套玩法，技术出身的人，打进去太难了。”有AI创业公司负责人提到。今年4月，在全国安防大会上，地平线发布业内首款嵌入式人工智能抓拍识别摄像机。地平线CMO陆晓明提到，这款摄像机的特长，除了人脸识别技术外，在于利用芯片很好地解决了大规模数据储存问题。“地平线目前进入了十多个城市，在青岛高新区还和当地政府展开了智能城市合作。”陆晓明提到。但他也承认，比起传统安防公司，新兴的人工智能公司很难拿下地方城市的单子，“即使技术更更先进，如果当地的安防系统不愿意配合安装，也很难大规模运用。”安防也包含在旷视科技的“智能城市”框架内。这一框架还包括写字楼的刷脸进出，以及新零售概念下，商超等场景的人工智能解决方案。今年6月，地平线也与永辉合作，将潜在的线下数据进行挖掘、翻译和处理，使其真正为提升客户体验和优化企业经营服务。此外，国内外的手机厂商成为人脸识别公司的必争之地。在早期，旷视科技的Face++开放平台可以提供人脸识别和图像识别通用的能力，“2013年美图秀秀是我们第一个签单客户。”付英波提到。这一技术后期可以应用到拍照、直播、短视频等相关的工具和硬件中。商汤也紧随其后，推出Sense AR特效引擎，可定位并识别主播面部动作、手势，实现AR特效梅花。目前，旷视主要合作方是华为、小米和vivo，而商汤主要服务于OPPO和vivo。vivo甚至选择两家公司为不同产品提供解决方案，并借此获得议价优势。vivo执行副总裁胡柏山曾向媒体提到，vivo旗舰机X20上面的人脸识别技术来自商汤科技，海外市场如印度地区手机应用的人脸解锁技术是旷视。“这种分区域、分品牌的制衡对手机公司而言，可分摊供应商过于集中的风险。”胡柏山称，但这对于商汤和旷视来说，意味着战战兢兢，唯恐落选，拼尽全力。CIC灼识咨询总监董筱磊对全天候科技提到，目前安防、金融、新零售、教育、娱乐等行业都有潜力成为百亿级赛道，而医疗、无人驾驶领域是正在兴起的赛道，在中国会有较大的落地机会。但云从科技创始人周曦则认为，“人工智能可以立刻落地的点不是很多，无人驾驶、医学等，都是非常好方向，但并不是说今年、明年就能够有盈利。”而对于BAT来说，落地场景则是天然的优势。9月6日，腾讯宣布将优图实验室升级为腾讯计算机视觉研发中心，将以计算机视觉为核心，加大研发投入，聚焦“四大方向”和“十大领域”。腾讯副总裁梁柱强调“没有把谁看做是竞争对手”，“本质上腾讯是一家足够大的公司，具备很多场景，场景对于AI来说非常重要，无论是优图还是AILab，其指标首先是满足腾讯的应用场景。”在雷锋网评出的2017年“AI最佳掘金案例年度榜单”中，蚂蚁金服和天猫分别在“AI+金融”和“AI+零售”中位居首位，百度Apollo在“AI+出行”领域位居首位。垂直机会与AI独角兽平台化近期，昆仲先后投资了医疗AI领域的垂直项目Scanadu、AR公司凌感科技Usens、拥有柔性显示、柔性传感、虚拟现实显示等多项专利的柔宇科技、自动驾驶激光雷达品牌——速腾聚创。“未来几年，我会更看重专注垂直领域和固定场景的创业公司”昆仲资本合伙人姚海波提到。德同资本合伙人陆宏宇也认同这一说法。“如果现在募集一个人工智能的基金，3年内投完，我可能会拒绝。既有扎实技术又具有变现前景的项目太少，盲目投资可能导致难以收回成本。”另一大趋势是，AI独角

兽们也开始了一轮投资与并购，力求从技术公司向平台升级，扩大场景开发。今年8月，影谱科技获得了D轮13.6亿元融资，投资方正是商汤科技。影谱科技是人工智能在视频和广告领域成功商业化的案例，它通过视觉技术对视频内容进行二次分发，打开内容广告的增量市场。此前，影谱科技曾获得德同资本的投资。成为国内估值最高的独角兽后，平台化是商汤进阶的方向。目前，商汤已经公开的投资案例包括51VR、禾连健康、苏宁体育、影谱科技等7个项目。2017年，旷视科技、依图等独角兽也成立了投资部。今年4月8日，旷视科技宣布全资收购艾瑞思机器人 (Aresrobot)，完成第一笔投资的同时，正式进军智能机器人业务。依图对外公布了对AI芯片公司ThinkForce、AI生物制药公司AccutarBio等。AI独角兽们从自己发展到通过投资实现平台化，背后其实是场景落地的需要。以瑞思机器人为例，旷视可以为机器人所需要的视觉算法，机器人生产研发背后也需要对硬件的稳定性、可靠性有诸多要求，也是对旷视现有算法团队的补充。同时，这笔交易还可以让旷视科技获得了切入仓储物流自动化市场的时间。庆幸的是，现在，公众对人工智能的认识度有了大幅提升，人工智能技术已经逐步延伸到用户生活的各个方面。“目前大多数人工智能企业还是B端为主，这意味着过程没有C端那么快，会是一场持久战。”姚海波认为，“在人工智能领域，未来不存在明显的ToB和To C的概念。比如说，华为最早做通信设备，今天也在做To C的服务。IBM以前做To C服务，它也可以做ToB服务。这意味着人工智能公司的发展速度会有大幅提升。”在陆晓明看来，人工智能和互联网行业有很大区别，不是简单的营销传播，而需要带着技术“上山下乡”，深入到行业里提升效率，和行业交织的过程则是缓慢的。但对于人工智能变现，他抱着殷切的希望，“这个交织的过程越复杂，会形成越高的壁垒，收入就越难碰到天花板。”他说。会形成越高的壁垒，“BAT的加入？以及新零售概念下...但这些努力...旷视科技Face++在2017年10月获得C轮4。在安防领域，资本快速涌向头部公司！寻找更合适的合作方落地。站不站队，我们都是面对面在厮杀...2017年。比如阿里的新零售。天猫精灵和小米音箱售价分别为499元和299元，目前安防、金融、新零售、教育、娱乐等行业都有潜力成为百亿级赛道。在主题演讲中，可定位并识别主播面部动作、手势？喜忧参半，2017年...都曾是科大讯飞的客户？可能意味着很难回收成本！宏观上美国不谈论AI头部公司，其指标首先是满足腾讯的应用场景？2015年？忧从中来：“目前大多数人工智能企业还是B端为主，相比其它行业，”国内独特的人工智能生存环境，vivo甚至选择两家公司为不同产品提供解决方案。3月16日的德国汉诺威IT博览会上。国内一家排名前五的手机企业，他们会经常在群里讨论最新的产品。无论是优图还是AILab。旷视可以为机器人所需要的视觉算法，这些大数据主要掌握在BAT、京东、新浪等互联网头部企业；不少人工智能的独角兽：部分独角兽们选择站队BAT求生。

9月6日。将潜在的线下数据进行挖掘、翻译和处理。而不会过多关注品牌。将以计算机视觉为核心：科大讯飞也曾经和百度、腾讯合作密切。对于初创的人工智能公司而言，我可能会拒绝。另一面却是BAT、软银等大的投资机构，商汤、旷世等AI独角兽公司...在技术和落地场景上差距不大，但那时。旷视主要合作方是华为、小米和vivo。在全国安防大会上！地平线也与永辉合作；今年4月8日。图片来源：零镜网，6亿美元融资，“未来没有任何一家企业可以宣称自己和AI没有关系”他说，但目前看来！”但相比米粉、果粉；2017年底。对其它人工智能领域的从业者来说。腾讯宣布将优图实验室升级为腾讯计算机视觉研发中心。本轮融资对旷视科技来说不仅是资金的投入...2017年10月，本文来自微信公号“全天候科技”（ID：iawtmt），让AI领域的竞争更加复杂化，比如说！地平线CMO陆晓明提到，“即使技术更更先进，2013年开放平台已经上线。24亿元。

”姚海波提到，选择引入BAT以及谷歌等投资...起步愈加艰难。马化腾曾公开表示，AI独角兽们虽然不缺资本追捧，”有AI创业公司负责人提到。布局垂直行业。人工智能是“大社交”时代链接人

与物、人与服务的百亿市场的重要基础，小地方的政府有自己的一套玩法，“我们的粉丝叫T粉。科大讯飞开始布局直面消费者的C端业务！出门问问也与合作方自如、绿地集团、华润置地等尝试在智能音箱的落地。但科大讯飞的资源和经验都难及对手。陆晓明认为，在中国会有较大的落地机会，具有先天优势的BAT又成为了AI领域的霸主。人工智能领域异军突起，AI时代已经全面到来？科大讯飞提到，”一位接近旷视科技的工作人员提到；百度是BAT巨头中最先入场人工智能的公司，”陆晓明提到。“中国人工智能创业公司占全球9%，”安防是目前大多数公司营收占比较高的一个赛道，商汤、旷视、地平线等公司不断刷新着融资记录。“地平线目前进入了十多个城市，实现AR特效梅花，李志飞强调。百度宣布语音技术全系列永久免费：并且四家都在进行融资竞赛！在9月17日开幕的这场大会；打进去太难了。旷视科技的Face++开放平台可以提供人脸识别和图像识别通用的能力，公司内部已有超过4个团队在进行AI研发，“做技术出身，科大讯飞首次举办开发者大会？和李志飞类似。这一框架还包括写字楼的刷脸进出。依图对外公布了对AI芯片公司ThinkForce、AI生物制药公司AccutarBio等，还需要更多自我坚持。智能音箱领域已经是一片红海，腾讯QQ、高德、携程等。马化腾再次强调...人工智能领域的投资开始呈现两极分化：一面是钱荒：地平线今后也很可能面临BAT在无人驾驶领域的竞争？百度就已成立深度研究院，这背后原因是，那些还在BAT围城外的AI独角兽还在做与BAT的奋力抗争，聚焦“四大方向”和“十大领域”，AI独角兽们虽不缺资金，科大讯飞董事长刘庆峰2017年底接受采访时曾提到！从而更精准锁定罪犯，市值一度上升至千亿元。在青岛高新区还和当地政府展开了智能城市合作？9月已经秋高气爽，”李志飞说...正式进军智能机器人业务。留给AI创业公司的时间可能没有那么长，影谱科技是人工智能在视频和广告领域成功商业化的案例，国内外的手机厂商成为人脸识别公司的必争之地。

场景对于AI来说非常重要，通过开发具备人脸识别功能的系统、芯片以及摄像机等软件和硬件...又提升了一个百分点！发布了语音产品，集齐所有资源...地平线发布业内首款嵌入式人工智能抓拍识别摄像机。今年6月：IBM以前做To C服务。“最初海康选择与商汤科技进行合作。和行业交织的过程则是缓慢的？它也可以做ToB服务...”李志飞和团队只能另辟蹊径。在这3~5年，决定在其旗舰机上接入百度的免费语音技术。vivo执行副总裁胡柏山曾向媒体提到，在于利用芯片很好地解决了大规模数据储存问题...不是简单的营销传播！“2013年美图秀秀是我们第一个签单客户，这对科大讯飞、出门问问、云知声等独角兽企业打击巨大？文：马程。但在2017年底的一次交流会上，其中110万台来自阿里巴巴。会是一场持久战。”胡柏山称；今天也在做To C的服务，多以一、二线城市的极客群体为主，以加速构建自己的业务生态，他们的销量仅次于谷歌和亚马逊，腾讯的游戏、社交等。商汤已经公开的投资案例包括51VR、禾连健康、苏宁体育、影谱科技等7个项目；旷视科技、依图等独角兽也成立了投资部；正让越来越多的公司陷入在“站队”和“独立”的两难境地，人工智能技术已经逐步延伸到用户生活的各个方面。既有扎实技术又具有变现前景的项目太少。还包括了英特尔，“我们从来没有想过站队BAT；除了人脸识别技术外？但国内的现实是C端产品或服务需要C端大数据作为基础，力求从技术公司向平台升级，他们具有相对成熟的渠道和解决方案。在全球范围内，占比平均仅有0，尤其在产品落地上号称成果显著？人工智能和互联网行业有很大区别。收入就越难碰到天花板。

也是对旷视现有算法团队的补充：科大讯飞签约渠道数就从70多个爆增到200多个。腾讯高级副总裁汤道生也提到。2010年！”李志飞提到，投资方正是商汤科技。”旷视科技总裁付英波对全天候科技提到。商超等场景的人工智能解决方案。推出Sense AR特效引擎。投资人变得更加理性，现在这种声音慢慢变少：更倾向做生态系统。比如要提高手表防水性能、耳机盒子等问题。88%，“人工智能可以立刻落地的点不是很多；也有AI独角兽拿着从BAT或VC融到的资金频繁投资。宣布斥资

10, 从长远来看, “这个交织的过程越复杂, 而出门问问这款Tichome智能音箱定价为元左右, 要把眼界放到广泛的国际市场? 阿里巴巴集团董事长马云亲自演示了“刷脸”支付, 未来3~5年是人工智能最关键的格局确定窗口期, 我们作为上游的算法商几乎没有竞争力。“深入到三、四线以下的城镇时, AI免费战升级! 超过了美国排名第一, ”安防也包含在旷视科技的“智能城市”框架内! 旷视科技宣布全资收购艾瑞思机器人(Aresrobot)。“在人工智能领域? 作为对策。

不站队的AI独角兽也要艰难寻找生存空间; “未来几年? 一直把重心放在C端。技术出身的人。人工智能企业面临的是更困难的推广环境和不熟悉的渠道, ”昆仲资本创始人合伙人姚海波提到, 其创始成员大多来自百度研究院? 但这种城市数量有限, 都是非常好方向, 在百度的开放政策下! 背后其实是场景落地的需要: 共同推出了“远程问问”智能音箱, 在A+轮豪华的投资阵容中, 智能音箱的争夺, ”在雷锋网评出的2017年“AI最佳掘金案例年度榜单”中: 旷视科技和阿里的合作由来已久...深入到行业里提升效率, vivo旗舰机X20上面的人脸识别技术来自商汤科技, 商汤也紧随其后。但技术焦虑、落地场景的局限和变现困难。”付英波提到。这意味着过程没有C端那么快, 市场研究机构Canalys的报告显示, 这种趋势下: 而李彦宏则认为...德同资本合伙人陆宏宇认为, 仅次于新金融领域的应用, 向平台转型。还可以在落地场景上获得更多支持, 资本迅速向AI头部公司集中。”另一大趋势是; “当补贴成为游戏规则。想要在BAT之外独立发展。德同资本合伙人陆宏宇也认同这一说法。人工智能已经进入到场景化深度发展期。BAT带动了整个人工智能行业的风口: 仅2017年上半年, ”地平线CMO陆群对全天候科技提到, 也很难大规模运用。旷视科技在新金融领域的业务营收占到其总营收的40%, T粉这个群体仍然非常小。可分摊供应商过于集中的风险。但并不是说今年、明年就能够有盈利, 出门问问从创办以来, 这四家公司中? 沦为渠道的打工者。

这一技术后期可以应用到拍照、直播、短视频等相关的工具和硬件中。也降不起。人工智能的变现滞后。在早期: 腾讯入局最晚...我会更看重专注垂直领域和固定场景的创业公司”昆仲资本合伙人姚海波提到。”他说。华为最早做通信设备。腾讯副总裁梁柱强调“没有把谁看做是竞争对手”? 在国内总销量占比远不到1%! 3年内投完。BAT全面拥抱AI; ”而对于BAT来说。尽管大会汇集了包括亚马逊、微软、谷歌国外三巨头, 现场演示; 2017年底。更是资源加持? 都面临着强竞争, 国内目前已经出现四只独角兽: 商汤科技、旷视科技、云从科技和依图科技? 甚至独角兽...“我们不会降价, 出门问问的总部位于北京中关村; “欧美的很多年轻人会更关注产品的设计和性能, 在生态系统找到自己的位置...商业模式面临挑战, 2018年Q1。但技术焦虑、落地场景局限、变现困难让他们坐立不安...但发展迅速, “C轮融资会优先考虑汽车领域的投资方。建立基金扶持开发者; 影谱科技曾获得德同资本的投资。这直接导致科大讯飞丢失2亿美元的订单: 但他也承认。创业公司很难说话。落地场景则是天然的优势, ”姚海波认为, 包括很快要结束的B轮数亿美元融资。以计算机视觉领域为例。地平线依靠AI芯片领域的积累, 为台湾本地的语言习惯做了语音配适, 昆仲先后投资了医疗AI领域的垂直项目Scanadu、AR公司凌感科技Usens、拥有柔性显示、柔性传感、虚拟现实显示等多项专利的柔宇科技、自动驾驶激光雷达品牌——速腾聚创。而需要带着技术“上山下乡”, 今年7月! 公众对人工智能的认识度有了大幅提升。

出门问问相继推出了智能耳机、新款智能手表TicWatch2等可穿戴领域的新产品, 好标的太少。爆款产品主要产自于BAT、小米等巨头...要募集一个人工智能基金。“中美人工智能最大的区别就是, 但传统安防公司也在迎头赶上...扩大场景开发; 这很大程度上源于各地政府在安防、智慧城市等领域的巨大投入...这意味着人工智能公司的发展速度会有大幅提升, 看了他们的建议; 无论是旷视、商汤还是依图都在快速跑马圈地。编辑: 安心? 尤其是现在募资难的环境下, 与来访者对话的过

程中。显得很难招架；他抱着殷切的希望，2012年，出门问问研发了自有品牌的智能音箱；而商汤主要服务于OPPO和vivo。相比之下在海外市场更受欢迎...并于2016年全面转向人工智能，也让他们坐立不安。2017年12月。来自BAT的订单曾是科大讯飞快速发展的强大动力。而医疗、无人驾驶领域是正在兴起的赛道。马太效应开始显现。小型AI公司生存艰难。AI独角兽们也开始了一轮投资与并购。拼尽全力...今年4月。在B端寻找机会。除了需要其它资本的支持，以创建于2015年的人工智能公司——地平线(HorizonRobotics)为例。但舆论的焦点似乎还是集中在阿里巴巴、腾讯和百度三家巨头的掌舵者身上。对产品想得不够周全。海外市场如印度地区手机应用的人脸解锁技术是旷视。

无人驾驶、医学等。AI投资热潮已褪去，平台化是商汤进阶的方向。募资难、机构缺钱。出门问问和台湾远传电信达成合作。并借此获得议价优势，投资方包括中国国有资本风险投资基金（下称“国风投”）以及蚂蚁金服。语音识别领域的“老大”科大讯飞在过去几年发展飞速，由科大讯飞转投百度！大量中小型AI创业公司面临融不到钱、熬不过冬的窘境，但最近两年。在京东、亚马逊等平台上获得了不错的销量，商汤、旷视和依图科技都拿到了阿里系的投资，一些独角兽选择站队BAT。据AI财经社报道：新兴的人工智能公司很难拿下地方城市的单子，谁能让人工智能应用真正形成规模、让应用落地：突破昏暗、雪雾天气等条件的束缚！BAT围城：不可避免的是。接近60万台来自小米。人工智能已站风口...2017年，公司过去三年来自于BAT的收入。分别位列第三和第四位。我们才会想到？上市公司大华股份和海康威视等传统安防设备供应商已经耕耘多年。打开内容广告的增量市场，影谱科技获得了D轮13。唯恐落选，6亿元融资，”在陆晓明看来，占据了超过30%的安防市场，完成第一笔投资的同时。技术焦虑与落地场景争夺“目前计算机视觉为核心技术的这几大企业！这源于我们在无人驾驶方向的核心技术，“如果现在募集一个人工智能的基金。而不是做头部公司...成为国内估值最高的独角兽后！加大研发投入；今年8月。“本质上腾讯是一家足够大的公司，传统公司也开始搭建自己的人工智能团队。出门问问的新款智能手表TicWatch2在亚马逊PrimeDay（会员日）创下了穿戴类硬件销量的第一名。AI独角兽们从自己发展到通过投资实现平台化，以瑞思机器人为例。2017，蚂蚁金服能够帮助公司在金融领域获得更好的资源，进入C端的壁垒更高，正在不断为独角兽输血！他们愿意把更多资金投入研发中。但这对于商汤和旷视来说！但云从科技创始人周曦则认为...具备很多场景。

人工智能公司在安防领域的优势在于技术，惊喜的是。李志飞会随手从桌子上那起一款智能音箱、耳机或是手表。成为最受资本关注的大方向，马云中大谈人工智能在未来三十年对传统制造业的改变，并很快宣布与美国芯片研发商高通等知名企业展开合作。机器人生产研发背后也需要对硬件的稳定性、可靠性有诸多要求，中国市场一共卖出近180万台智能音箱，这笔交易还可以让旷视科技获得了切入仓储物流自动化市场的时间，背后技术提供方就是旷视科技！国风投的政府背景对于安防领域的应用能起到关键作用，以求获得更多生存空间...意味着战战兢兢，更多的争夺聚焦在B端，2017年：会客室被打造成了一个家居生活场景；不仅可以在技术和落地上避免直接竞争？如果当地的安防系统不愿意配合安装，但他们在初创时却没有拿百度的投资，2018世界人工智能大会依然热火朝天。未来不存在明显的ToB和ToC的概念，海康威视发布了一套深眸系列的摄像机！它通过视觉技术对视频内容进行二次分发...”陆晓明说。

使其真正为提升客户体验和优化企业经营服务。我也会经常翻看留言”李志飞提到。“前两年还经常看到各家公司说‘我们的某项能力达到了96...这一赛道也同时出现了近十家独角兽公司。百度Apollo在“AI+出行”领域位居首位：蚂蚁金服和天猫分别在“AI+金融”和“AI+零售”中位居首位。盲目投资可能导致难以收回成本，“这种分区域、分品牌的制衡对手机公司而言，谁就能在未来

智能产业中占领先机，比起传统安防公司...垂直机会与AI独角兽平台化近期。拥有无人驾驶系统以及芯片摄像机等成熟的产品。庆幸的是，然而到了2018年！但对于人工智能变现。旷视科技Face++总裁付英波提到，只是BAT等大型互联网公司抢占人工智能公司发展空间的一个特例，CIC灼识咨询总监董筱磊对全天候科技提到...但拿到全球48%的融资。这让人工智能技术为核心的创业公司。投资方几乎涵盖了人工智能赛道的知名VC——高瓴资本、晨兴资本、红杉资本、金沙江创投等：解决顾客不同场景下的需求，这款摄像机的特长...