

千行百业可低门槛使用 AI：调用一次大模型不到5分钱

8月22日,钉钉召开2023生态大会。会上,钉钉总裁叶军首次公布钉钉商业化的核心进展:截至2023年3月末,钉钉软件付费企业数达10万家,其中,小微企业占比58%,中型企业占比30%,大型企业占比12%;钉钉付费DAU超过2300万。

适合中国to B行业的商业化路径初见成效

叶军透露,钉钉ARR(年度经常性收入)远超半人马公司1亿美元标准,仅软件订阅费GAAP年收入也已经明显超过这个数字。“一条适合中国to B行业的商业化路径初见成效”,叶军首次公布商业化的关键指标。

面对中国企业服务行业中的需求定制化、获客难、数据孤岛以及SaaS软件使用频次低等痛点,钉钉的“PLG+SLG”模式将核心化解三个层面的难题。其一,利用平台化产品力帮助企业客户低成本解决定制化需求,做深中国SaaS软件价值;其二,利用生态开放带动整个to B产业链,助力服务各方蓬勃发展;其三,对于坚持PaaS化的钉钉而言则是可以后退一步,夯实SaaS服务的



底层价值,推动生态向前纵深形成正循环的商业关系。

叶军表示,今年以来,钉钉软件订阅收入的续费率较高,利润率超过行业平均水平。与此同时,随着疫情过后,钉钉进入常态化使用,服务器和带宽成本已经降至疫情峰值的四分之一,接下来将加大创新产品的研发和前线

服务团队的投入。

大模型应用场景定价方案发布,一次调用不到5分钱

叶军现场实景演示了基于AI PaaS和生态伙伴共创的新产品“数字员工”,以及会议、点餐、教育等多种场景、行业的AI解决方案。

叶军透露,目前已有17条产品线、55个场景全面接入大模型,完成智能化再造;钉钉同时面向生态伙伴和客户开放智能化底座AI PaaS,“将用大模型帮助生态把产品重新做一遍”。

对于备受关注的大模型落地应用场景的收费问题,钉钉也给出了明确的方案:钉钉专业版年费9800元基础上,增加10000元即可获得20万次大模型调用额度;在专属钉钉年费基础上,增加20000元即可获得45万次大模型调用额度。相当于一次调用平均只需不到5分钱。

过去,钉钉一直致力于不断降低千行百业的数字化门槛,此次钉钉通过开放AI PaaS和发布智能化商业定价体系,进一步降低了智能化应用的门槛,用AI PaaS解决生态伙伴和客户“用得上”大模型的问题;用行业内首个定价体系,解决中小企业“用得起”大模型的问题。

叶军表示:“开放已经成了钉钉的一种信仰,钉钉的全面智能化离不开生态伙伴的参与。大模型时代,中国SaaS的黄金十年才刚刚开启。”

(王婉莹)

《2023年中国DaaS行业市场需求洞察报告》发布

中国DaaS市场规模将在2025年超千亿规模

近日,凌雄研究院发布《2023年中国DaaS行业市场需求洞察报告》(以下简称“报告”)。报告基于当下中小企业及社会发展状况,结合DaaS(设备即服务)服务模式的特性,系统总结了DaaS行业市场情况与发展趋势,并就DaaS行业未来重点关注和拓展的领域提出建议与参考。

DaaS服务正成为中小企业数字化升级和日常运营的刚需

报告指出,在国际环境日趋复杂错综的背景下,我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段。其中,蓬勃发展的数字经济成为我国经济高质量发展的新动力、加速器。发展数字经济、建设数字中国,占我国企业总数90%以上的中小企业是主力军。然而受整体经济发展情况的影响,79%的中小企业还处于数字化转型升级的初步探索阶段,并长期抱有“不想转、不敢转、不会转”的心态。尽管如此,绝大多数中小企业有个普遍共识:数字化转型已是大势所趋,是中小企业迈向专精特新、成为单项冠军和隐形冠军、实现高质量发展的必然选择,由此迫切需要市场供给一种新的服务模式帮助中小企业实现数字化转型。

报告分析,在中小企业践行数字化的过程中,数字化基础设施是企业数字化重要基本条件,其采购方式是中小企业要解决的核心问题,特别是在当下高度重视现金流的背景下,传统的数字化基础设施采购方式已给中小企业带来很大的困扰。相较于传统

的IT设备采购模式,DaaS解决方案通过为企业提供包含设备订阅服务、IT技术订阅服务、资产管理SaaS服务、设备回收服务在内的全生命周期的服务,可以充分解决企业采购数字化基础设施过程中的核心痛点,并在助企降本增效上成效显著,正成为企业办公设备管理新趋势。

数据显示,DaaS解决方案可帮助企业减少97%以上的首期投入,在三年内节省35%左右的运营成本,企业无需自行处理淘汰设备,到期更新,始终保持最优的设备使用需求。

多重利好中国DaaS市场规模将在2025年超千亿规模

报告显示,尽管与欧美的市场相比,我国DaaS市场渗透率还比较低,但受益于宏观政策、企业加大IT支出力度、社会和企业信用体系建设持续完善等多重利好因素,我国DaaS市场正处于蓬勃发展期,预计中国DaaS市场规模未来几年将保持32%的年复合增长率,并将在2025年突破千亿规模,并在2026年达到1382亿元。

巨大的市场空间吸引着越来越多的服务商进入DaaS行业。但报告认为,DaaS行业的业务逻辑看似简单,但要想成为行业领军者,整体业务运营对资金、运营效率和规模都有很高的要求。目前,DaaS行业的企业虽然数量众多,但受限于资金、技术等因素,企业规模普遍偏小,主要集中在经济发达、营商环境较好、信用体系较为完善的一二线城市,且仅有凌雄科技、易点云2家DaaS服务商

走通商业模式成为头部企业。

以凌雄科技为例,作为中国DaaS行业首家上市公司,也是中国最大的企业级DaaS服务商,其创新打造的数字化闭环DaaS服务模式,以业务生态之间强大的协同效应形成系统内循环产业链的同时,积极与包括京东、腾讯、联想、HP、戴尔等在内的IT产业头部企业进行深度融合与合作,共建DaaS服务生态,在促进凌雄科技业务可持续发展的同时,进一步巩固和提升了凌雄科技的行业主导力。

此外,凌雄科技成功构建的有效及稳健的风险控制体系也大大降低了其经营风险,为业务创新奠定基础,从而提高公司服务客户的能力。有机构指出,凌雄科技坏账占收入比率一直保持在很低的水平,远低于友商和行业平均水平。其战投股东方更是认为,凌雄科技已经具备较强的规模化壁垒,当项目规模越大,其壁垒也就越高,后入局者想要超越就越难。

DaaS市场要重点关注专精特新“小巨人”和制造业单项冠军企业

报告认为,高质量发展是我国经济社会长期发展的主题。而实现这一主题的重要原则就是坚持以实体经济为重,防止脱实向虚。在此原则下,不断通过数字技术,推进实体产业智能化、绿色化、融合化,最终促进更多实体企业走向专精特新,成为各行各业的“冠军企业”。DaaS服务商应敏锐把握这一重要趋势,重点关注专精特新“小巨人”企业和制造业单项冠军企业,深度挖掘

合作机会,满足刚需,实现共赢。

究其原因,报告分析,专精特新“小巨人”企业主要集中在我国经济发达的核心一二线城市,与DaaS市场重点拓展的城市高度吻合,且生命周期长、可持续发展能力强。同样,作为“中国制造”的排头兵的制造业单项冠军企业也主要集中在东部经济发达区域,与DaaS市场发育成熟区域不谋而合,且企业整体经营状况长期稳健向上,对数字化的认知度、应用度非常高。两类企业都是DaaS市场最理想的客群之一。

此外,在国家政策的大力支持下,专精特新“小巨人”企业和国家制造业单项冠军企业数量均在快速增加。数据显示,全国专精特新中小企业将在2025年超8万家。截至2023年,国家制造业单项冠军企业数量已提前达到国家规划预期,未来3-5年还将持续快速增长。这些都为DaaS市场扩容提供了良好机会。

另据悉,《2023年中国DaaS行业市场需求洞察报告》发布机构凌雄研究院,由国家专精特新“小巨人”企业凌雄科技牵头成立,是国内首个企业级DaaS行业研究智库,立足于中国DaaS行业,通过充分整合各界资源,定期发布各类DaaS行业分析报告和研究预测,涵盖设备回收服务、设备订阅服务、IT技术订阅服务、设备管理SaaS等多个细分市场,旨在为众多专业投资机构、媒体、政府、客户等了解、观察、研究和分析中国DaaS市场提供重要参考依据。

(刘文)

扫描全能王发布「黑科技」让AI替人「思考」图像处理问题

现阶段,手机扫描正越来越多地进入到人们的生活中。随着扫描应用场景的不断拓宽,诸多细节的问题逐渐显露,比如使用者在拍照扫描文档时,手指不小心“入镜”了,只能重拍;拍电脑屏幕时,画面上有一些彩色条纹,既不美观也影响内容识别;拍完照片后发现文档很杂乱,扫描时需要手动叠加好几种图片处理方案,才能获得理想的效果……这些“糟心事”,如今被一个滤镜轻松解决了。

近期,合合信息旗下扫描全能王“智能高清滤镜”正式上线。该功能基于AI技术及智能扫描引擎,可自动检测图像中存在的问题并判定图像的优化方式,实现模糊、阴影、手指、屏幕纹等干扰因素一键全处理。使用者无需思考拍摄角度、光源、背景,只要点击单拍、多拍、扫描等任意拍摄按钮,便可得到一张如原稿扫描般清晰、平整的图片。

扫描“一键到位”的背后 AI在帮人“思考”图像处理问题

与传统的手机扫描流程相比,扫描全能王“智能高清滤镜”的亮点之一,便是让AI代替人去“思考”图片中需要解决的问题,并为用户自动选择出最优处理方案,通过算法上的智能研判,达成多个问题一键解决的效果。

据合合信息扫描全能王事业部负责人曹超阳介绍,“智能高清滤镜”的智能研判主要基于精准的图像感知,来达成场景化的决策效果。在图像感知阶段,AI通过深度学习模型进行图像特征获取,感知到图像中的光照、阴影、颜色和倾斜角度等特征并对应进行图像处理,例如去除手指产生的遮挡、感知到图像是过暗还是过亮,然后针对性地调整图像的亮度和对比度等。

场景化决策即根据图像感知的结果,判定图像属于何种场景,并进行个性化的处理。例如,试卷、发票的图像特点不尽相同,“智能高清滤镜”能够迅速判定文档种类并进行处理方法决策,在办公文档电子化、教育资料处理、商务资料留存等涉及文档处理的场景中具有广阔的应用前景。

智能扫描引擎,让AI读懂图像与文字

“智能高清滤镜”多项“黑科技”功能的实现,离不开智能扫描引擎AI-Scan(简称“AI-Scan引擎”)的支持。AI-Scan引擎基于合合信息智能文字识别、智能图像处理技术,对图像处理、文字识别及版面还原进行全面优化,综合提升扫描效果。

图像处理对于文档处理中所涉及的文字识别等后续流程非常关键,目前还存在着许多典型的痛点,最常见的就是“图像视觉矫正”。现实生活中,书本等文档并不总是平面的,AI在处理相关图片时需要进行“矫正”。此外,由于拍摄角度和镜头畸变的问题,即使是平面的文档,拍摄后也可能出现透视扭曲。扫描全能王采用了基于深度学习的曲面检测和矫正技术来进行处理,能够应对各种复杂的曲面文档。

完成图像处理之后,如何从图片中正确提取所需信息,与文字识别能力息息相关。全球化进程的深化,让多语种识别成为一项高频需求,也为文字识别领域带来了巨大的挑战。多语种识别的困难点主要来源于不同语种之间的独特字符集、书写规则和语法结构间的差异,以及复杂的文本形态和排版方式的影响。

例如,阿拉伯语的书写方向是从右到左,而且同一字母在单词的不同位置有着不同的形态。对于这种语言,传统的文字识别方法往往难以应对;其他小语种如泰语和印地语,其书写系统相对复杂,有时一个字符可能会出现在另一个字符的上方或下方,是文字识别必须解决的问题。

为了克服这些挑战,扫描全能王在AI-Scan引擎的支持下,采用了一种结合深度学习和自然语言处理的全新方法,能够有效地处理不同语种的字符关联和顺序问题。在服务全球亿级别用户的过程中,扫描全能王对大量的多语种文本进行预训练,能够对全球41个语种的文档进行识别,满足了全球超过100个国家和地区用户的办公、生活需求。

“华盛顿邮报等媒体曾将扫描全能王称作‘手掌扫描仪’,因为这款产品实现了在低资源、性能低的移动设备下高准确率、高效率、高稳定性的识别体验。‘做小、做轻’是上一个阶段的任务,未来扫描会更多地与前沿技术的结合,进入智能化的时代。”曹超阳表示,在过去的十年里,扫描全能王是最早将图像处理、OCR、深度学习等AI技术综合运用的APP之一。未来团队将持续保持对AI底层技术的关注,用科技为全球用户提供有价值的文档智能服务。

(月文)

激光投影渗透率超1/4 Vidda加速推进行业进入高画质时代

进入2023年,家用激光投影呈现一路高涨的态势,正在成为年度增长最快的科技数码品类之一。根据洛图数据,5.6月国内DLP家用智能投影线上市场激光产品渗透率已达27%,大幅超过去年全年均值。其中,以海信旗下Vidda等品牌主推的三色激光凭借技术优势强势崛起,尤其受到业界和消费的关注。据统计,从2022年12月至2023年6月,国内市场就有11款激光投影新品上市,其中6款采用三色激光技术。

据了解,激光以亮度高、色彩纯度高等先天优越性,被称为“下一代的显示技术”。而其中尤以三色激光投影在画质和色彩还原上远超传统的LED投影和单色激光,受到发烧级影音爱

好者的好评。2022年5月,海信旗下年轻潮牌Vidda对外发布全球首款4K全色激光投影C1。根据电商平台数据显示,Vidda C1开售半年始终牢牢占据4K投影20%的市场份额。随后,Vidda三色激光投影被中国流行色协会评为“最佳色彩还原投影”,并且被中国电影博物馆收藏,标志着家庭观影进入高画质时代。

在1月份的美国CES2023国际消费电子展上,海信更是宣布向面向海外市场开售4K三色激光投影。目前,产品已成功多国上市,并获得法国等地专业评测媒体好评。事实上,从Vidda入局4K投影就选择了高起点。要知道,尽管近年家用投影市场发展速度较快,但也普遍存在着流明亮度虚

标、显示清晰度低、色彩画质较差等现象,整体处于低技术水平阶段。面对以LED和单色激光为主流技术的投影市场,Vidda首次进入该领域就选择了以红、绿、蓝三基色激光为光源的全色激光技术,具有色彩画质远远超过市面现有机型的实力。另一方面,面对Vidda提出的“不玩虚的”倡议,投影行业头部品牌纷纷响应,随即还由中国电子视像行业协会牵头制定了新的投影亮度团体标准,全行业一起与“亮度虚标”说不。而作为刚刚进入投影市场的“新人”,Vidda凭实力迅速“出圈”,成为旗舰级家用投影领域的领头羊。

进入2023年,Vidda率先推出了兼具三色激光、4K以及实际1600CVIA流明的新品C1S。5月,Vidda更是推出

“三色激光全家桶”计划,即发布了拥有2350CVIA流明超高亮度的机皇Vidda C1 Pro和轻奢便携、即提即走的Vidda C1 Air,与此前面世的Vidda C1S一同组成阵容空前强大的“三色激光全家桶”。据洛图科技数据,2023年上半年,DLP智能投影线上市场,Vidda跃居销额第四名。

从年轻用户尝鲜,到众多用户家装首选,随着智能投影越来越普及,行业也进入了发展新阶段。而Vidda三色激光全线产品的推出,宣告了高端三色激光投影正在逐步下放,投影领域的升级换代浪潮也随之到来。相信随着三色激光投影的画质优势被越来越多消费者所熟知,未来也会有越来越多的投影品牌加入三色激光阵营。

(王 文)

