

## 3C 周刊

## 赋能新制造

## 阿里云力挺华南中小企数字化转型升级

广东作为我国工业产业链最为集中的省份,产业集群的工业互联网数字化转型试点工作正在如火如荼进行中。根据今年10月广东省工业和信息化厅发布的相关文件,我省灯饰、玩具、家具用品、智能小家电等十个垂直领域,汕头澄海、中山市古镇镇、佛山顺德等二十多个区域被列为转型试点。

与此同时,阿里云作为广东省产业集群数字化试点的产业联合体单位,开始了对广东省工业互联网转型的赋能历程。

整体来看,选择阿里云作为产业联合体单位的汕头澄海、中山市古镇镇、佛山顺德等地,产业链都具有相同的特点:他们都是中小型企业,产品受众多为C端消费者,淘宝、菜鸟联盟是这些产品外销的重要渠道;人工成本上涨、产业协同不足、产品同质化严重等,则是这些本地中小型制造企业所面对的共同难题。

对此,阿里云也集齐了阿里经济体的各种能力来赋能、支招。

■新快报记者 郑志辉



## 5G普及第一机

## Redmi推1999元K30

**新快报讯** 品牌独立成功的小米集团旗下品牌Redmi,2020年目标锁定“5G先锋”,昨日对外发布了采用骁龙765G双模5G芯片,标配120Hz流速屏的K30 5G手机,1999元定价彻底打开国内5G通讯普及的大门。

据悉,Redmi K30 5G采用的骁龙765G移动平台,是高通首款集成式5G处理器,支持SA/NSA双模5G网络,并率先搭载了电竞手机才会使用的120Hz刷新率流速屏、索尼IMX686 6400万像素相机、30W急速快充、4500mAh电池等旗舰配置。Redmi K30 5G将于下个月首卖,其中6GB+64GB版1999元,8GB+128GB版2599元。还有最新发布的RedmiBook 13全面屏超清本,屏幕下边框相比传统笔记本电脑缩短了55.2%,四窄边形态让屏占比高达89%,整机比A4纸还要小;搭载第十代英特尔酷睿处理器,可选NVIDIA MX250 25W版独立显卡,大容量电池拥有11小时超长续航;智能互联服务搭载小米互传、感应钥匙、云服务,小米互传实现跨平台传输,可以无网传输,售价4199元起。

作为手机+AIoT双引擎战略布局的一部分,Redmi昨日还推出了首款智能音箱和路由器。Redmi小爱音箱Play售价79元,Redmi路由器AC2100售价169元。

(郑志辉)

## AI赋能英语启蒙

## 叽里呱啦全新亮相

**新快报讯** 在日前举行的GET2019教育科技大会上,0-8岁在线儿童英语启蒙品牌叽里呱啦在会上进行了全新的亮相。据《中国英语启蒙市场用户行为调查报告》数据显示,近九成家长认为启蒙阶段学英语会对孩子很有帮助,每年愿意支出2000元以上购买课程。

“我们认为有效的在线英语启蒙内容需要具备的几个原则,自然的语境、真实的场景、多维的媒介,还有主动学习。”叽里呱啦联合创始人兼CEO谢尚毅表示,“真人+教育IP”,是叽里呱啦的核心教学模式。一方面,通过真人老师的拍摄,构建和还原真实的生活语言环境。另一方面,以服务教学目的为出发点设计的动画IP形象的存在,是叽里呱啦3000万儿童自发性的去学习英语的关键。同时,叽里呱啦还把AI技术应用在儿童英语语音识别、自然语言处理和自适应学习等领域。

(陈学东)

## 重构数字化工厂 从数据中挖掘降本增效空间

“我们三年前花了100多万买了一套ERP系统;这两年想做数字化转型,问了一下价,几个工业软件下来要三四百万,老板打了退堂鼓。”广州雅耀电器公司副总经理韩纪杰日前这样对记者说道。

雅耀电器是广州一家相当具有代表性的民营制造企业,成立于上世纪90年代,多年来为宜家、飞利浦、小米等国内外知名品牌代工生产灯具,年产值达4亿-5亿元。对这种专注ODM生产的企业来说,降本增效就是第一生命线。

实际上,据韩纪杰介绍,公司从2009年起启动工厂的信息化管理,引入ERP、PLM等系统;2012年开始工

厂的自动化改造,例如注塑机的整体改造、加机械手等等,其中用到的软件既有外购的,也有自行开发的,光这块的投入就有几百万元,还买了几十台服务器。

从2016年起,雅耀尝试对生产线做数字化升级改造,花了很大心血来集成所用到的软硬件系统,但都没有达到预期效果。又尝试外购工业软件来解决问题,但过高的成本又吓到了管理层。直至2018年,韩纪杰初次接触到阿里云和它的飞龙工业互联网平台。

韩纪杰说,“我们过去十几年积累的运行数据,需要有一个平台,能把这些数据交汇、制成报表,再分析、提炼

出对工厂管理决策有用的东西,也就是我们的管理中枢。这是尝试过做但是不成功的事情。阿里云的平台好就好在它网罗了一批做SaaS化软件的供应商,以中小企业很容易接受的价格,可能只有你找人定制的1/10的价格,就能开发出专用软件让你先用起来。”

利用阿里云的工业互联网平台,雅耀电器的企业订单、供应链采购、注塑车间、机加车间、喷涂产线、组装车间,以及整体的仓储物流实现了全面数字化,在只有传统软件投入成本1/3的情况下,为企业减少人工5%,产能提升20%,库存周转率提升30%。

## 产销协同 加速产品迭代寻获新商机

安家乐是最早接受数字化转型升级的中山小家电品牌,企业品牌负责人邵增民说,数字化升级让该企业负责人能在手机上即可随时随地关注到产销信息,实现从生产到销售全链路无缝衔接和产品个性化定制化生产。

阿里云人士告诉记者,在赋能安家乐的项目中,阿里云与聚划算的天天特卖,整合菜鸟、蚂蚁金服等在内的阿里经济体生态资源,面向中小企业推出了一整套完整的C2M(消费者反向定制)数字化解决方案“厂销通”,帮助了生产C端产品的商家可以了解到消费者真正需要什么产品,并进行定制化生产。

“天天特卖把产品化的销售数据

与阿里云做打通,阿里云把工厂生产端解决方案的数字化做相应的打通。”由此,原来传统的生产端与销售端隔离的销售链路,在接入了天天工厂模式和产销通之后,生产端、消费端、物流端实现了全链路实时可视化,每一个消费者对产品的评价,都会成为工厂主改进产品、备货数据来源。

安家乐在“天天特卖中山小家电专场”销售活动中曾创下一次卖掉6万台的业绩。据阿里介绍,该产品原本是针对单身群体煮方便面用,接入厂销通平台后,拿到了阿里提供的消费者数据,在评论中发现消费者对这款产品用于“煎炒”也有很大需求,于是在此基础上增加了可用于炒菜的电火

锅。

除了产品款式,厂销通在库存管理上起到了很大作用。邵增民透露说,通过工厂改造之后,可以预估未来15天到30天的销售量,以销定产,让仓库提高了25%到30%的库存周转率,减少了积压的资金。

邵增民指出,最重要的是,整个数字化转型流程,如果从生产管理到ERP都去采购金蝶、用友等大型软件的话,可能要花上百万元才能去支撑得起;但是通过阿里云跟安家乐整合资源,几万块钱就可以实现这些功能,相当的轻量化,符合工厂的需求,而且只要一两个人就可以把这个系统运作起来,运作成本也比较低。