

3C周刊

阿里云再生长:做深、做厚、做强

6月9日举行的2020阿里云峰会上,阿里云智能总裁张建锋首次对外展示了阿里云再生长的三大方向:“做深基础”,从飞天云操作系统向下延伸定义硬件;“做厚中台”,将钉钉这样的新型操作系统与阿里云进行深度融合,实现“云钉一体”;“做强生态”基于云和新型操作系统,构建一个繁荣的应用服务生态。

■新快报记者 郑志辉

“云钉一体”:打造新型操作系统

张建锋在演讲中指出,数字化已经成为中国经济的主要驱动力,疫情让政府、企业都认识到数字化的迫切性,原本需要3到5年的数字化进程,将在未来1年内加速完成。

张建锋表示,从信息时代到数字时代需要一个新型操作系统,让大家面向大数据、面向智能、面向IoT、面向移动化,开发自己的应用变得更方便。中台就是这样一個新型操作系统,钉钉是这个操作系统的中心。

“很多人把钉钉理解为一个沟通工具,但钉钉是远远超越沟通本身的。”张建锋举例说,浙江100多万政府工作人员在钉钉上办公,并在平台上开发了1000多个应用,各类事务处理都在钉钉上完成,“这就是操作系统的典型特征,操作系统就是我自己做掉一部分事情,可以让大家都在上面做更多的事情。”

钉钉CEO陈航介绍,钉钉用户数已突破3亿,企业组织数突破1500万

家。在基础设施之上,更是长出了一个繁荣的开发者生态,目前有超过20万家企业应用开发者在钉钉开发平台上帮助企业定制属于自己的应用。

“做深基础”:向下延伸定义硬件

张建锋表示,阿里云在软件层面已经达到世界顶尖水平,飞天是中国唯一自研云操作系统,今年将持续加大在芯片、服务器、交换机、网络等领域的自研力度。

张建锋进一步表示,“做深基础”背后逻辑并不是简单替换,是基于云的特点来构建整套基础体系,就像当年阿里巴巴“去IOE”并不是做一个新的小型机替代了旧的小型机,而是用阿里云这辆汽车超过了旧时代的马车。“做深基础”将飞天云操作系统向下延伸定义硬件,构建数字经济时代的新基础设施。以神龙云服务器为例,阿里云在核心虚拟机系统上自研神龙架构,突破了困扰云计算行业的虚拟化性能损耗,让物理机能够发挥100%的



计算效率。

对于投入的力度,张建锋表示,此前公布过3年再投2000亿,对数字经济基础设施而言,2000亿的投入并不大,3年之内还会投入更多。他透露,

今年不仅在基础设施领域加大投入,还将大规模引进顶级科技人才,今年阿里云再招5000人,重点吸引云服务器、网络、芯片、数据库、人工智能等核心技术领域的攻坚人才。

后疫情期企业微信深耕数字化教育:

开放、包容,让学校0成本上手

新快报讯 记者郑志辉报道

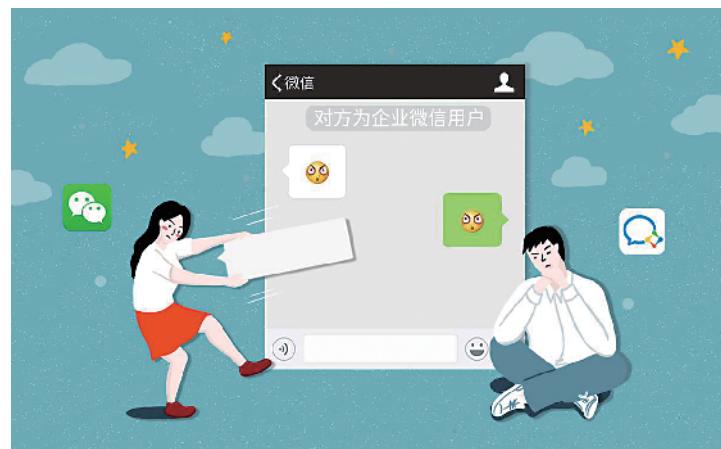
突如其来的疫情给中国教育领域出了一道难题,但也是在线教育加速发展的一次绝佳契机。无论是头部的阿里钉钉、企业微信,还是新晋的华为WeLink、飞书、Zoom等,都迎来了一波教育行业普及红利。然而,疫情过后,哪些平台、功能、应用能留存,哪些只是一时应急而为,哪些又会从此改变行业,正是当下企业服务提供商以及教育工作者努力思索、探寻的问题。

正如一些市场观察人士所分析的,疫情期间直播教学、远程视频会议成了在线教育、远程办公领域的刚需,但疫情过后,这些需求回落的可能性很大,如果这些企业服务提供商还沉浸在在线视频会议的红利里,可能很快就会被用户抛弃。

企业微信合作运营总经理李致峰日前透露,从企业微信的运营数据能看到,在过去一段时间里,教育数字化的进程是明显被加快的;同时,一些新的线上教学习惯也正在养成,如群直播、健康上报等,伴随很多学子度过国内疫情最严重的时期。

而在后疫情时代,企业微信也把握机会推出了教育行业的解决方案,包含分别面向师生、家长、学校和教育局的智慧教育四个“锦囊”,如老师可以一键发起群直播、布置作业,学生微信里就能观看直播、交作业,家长微信上就能收到学校通知以及加入班级群等等。

粤西某高校教育信息中心负



责人金老师告诉记者,作为PAAS平台,钉钉和企业微信在校园信息化上的应用都很广,而他们从今年2月份起把企业微信作为主平台,主要出于两方面原因。“首先,学校出台的一些功能、应用,一个主要出发点是为教学服务,希望能推广给尽可能多的师生。源自微信企业服务号的企业微信,在这方面有先天优势,不但账号能与个人微信打通,使用习惯上也与个人微信一致,省掉了用户适应的环节。”

“另外一个原因,”金老师说,高校普遍已经开发使用了多个系统、应用,而且数据安全性的要求比一般学校更高,这就要求平台需要有快速、包容的应用接口,而且学校能掌握自己的数据回流。“在这些方面,企业微信比钉钉更适合我们”。不过,他也认为,钉钉平台提供的应用更多,较适合那些需要即取即用的企业,这可能也是钉钉

在K12教育市场更受欢迎的原因。

据金老师介绍,该校目前3.6万的学生及教职员里,企业微信使用率达到了92%;组织架构2013个,角色细化到了班长、班主任、非编职工等。企业微信产品经理Tom解释说,企业微信将腾讯做IM的“标签”功能移植过来,为每名用户设定了多个标签,以对应不同身份,大大方便了学校快速定位不同维度用户,以分别开展管理、教学等工作。这项功能,在当前主流PAAS平台中,也只有出身自IM的企业微信才独家拥有。

李致峰表示,腾讯已经宣布,将投入10亿教育启动金,专项服务学校教育局,让他们快速上手企业微信智慧教育方案,“让学校、教育局能‘0成本、无负担’地上手这套方便好用的解决方案”,这就是企业微信在数字化教育市场的真正竞争力。

疫境自强

广州科创公司助企业打造全流程智能销售

新快报讯 记者郑志辉报道 广州本地科创企业、智能销售服务提供商探迹科技近日启动了一项“芒种行动”,计划通过三大措施:为企业搭建专属成长计划、全国建立100个“名企学习基地”和打造优商培育体系,来帮助企业从传统销售模式向智能销售模式转变,实现销售数字化转型升级。

探迹科技创始人黎展表示,探迹科技通过不断挖掘和分析全网信息,已构建出覆盖全网超过一亿的全量企业知识图谱,并在此基础上结合NLP、机器学习算法等人工智能技术,为ToB企业提供从线索挖掘、商机触达、客户管理到成单分析的全流程智能销售服务。

据介绍,探迹推出的智能销售云平台除了覆盖各行各业与业务拓展息息相关的丰富数据维度外,还有很多算法建模的高价值数据维度,对于销售来说很有价值。此外,其数据高度融合打通,不但打破了互联网数据孤岛,还能释放出数据的生产力。

广东聚纤缆通讯公司一位销售负责人告诉记者,受疫情影响,人员无法通过线下面谈的方式去传递产品价值,对销售业绩造成了一定的影响。引入探迹的数字化工具,让他们至少在三个方面销售效率得到提升,包括用高效方式找到关键人,提前了解客户需求、丰富话术洽谈,预估客户购买能力并提前识别风险点等。在数字化工具的辅助下,该负责人仍有信心今年销售额能较去年翻一番。

天眼查资料显示,广州探迹科技成立于2016年,是一家专注于利用人工智能为B2B企业提供智能销售预测服务的大数据公司,主要产品是一个为B2B企业提供智能销售预测的SaaS平台。2018年,探迹获得来自阿里巴巴、启明创投联合投资的4000万元A轮融资。