

当千年商都遇见人工智能 解码琶洲“数字雨林”进化论

茉莉数科:母婴达人变身AI操盘手

当AI技术浪潮涌入珠江,在粤港澳大湾区竞合版图上,琶洲正成为不可替代的“转化中枢”——琶洲积淀多年的场景资源、数据资产和商业生态,正转化为独特的先发优势,帮助众多企业完成从1到100的进化跃迁。

解码琶洲企业的生存之道,可以窥见其独特的“技术转化者”基因——这些企业以商业场景为土壤,将前沿技术分解转化为可落地的养分,在具体应用中不断优化技术参数,在真实交易中持续验证商业模型,最终培育出兼具技术深度与商业厚度的“创新物种”,形成朝气蓬勃的“数字雨林”。

在琶洲扎根成长的企业也用实践证明, AI带来的不是对商业规律的颠覆,而是对市场本质的回归——当算法能更精准匹配供需,当机器能更高效兑现承诺,商业终于得以挣脱效率枷锁,回归价值创造的本源。

在广州人工智能与数字经济试验区的核心地带,琶洲正将千年商道编码为数字时代的生存算法:这里既传承着“一手交钱一手交货”的市井商业智慧,又能生长出亿级数据关系的数字思维;它也正在以每平方千米产出193亿元的数字经济密度,证明着“持续进化比颠覆更重要”的商业真理。

■采写:新快报记者 罗琼

“站在风口上,猪都会飞。”小米创始人雷军所说的这句话,生动地诠释了时代红利对一个人甚至是一家企业的高度赋能。而在海珠琶洲,就有这样一家企业,从创立阶段就不断地抓住了时代的机遇。

它从海淘起家,后续又准确地把握到了电商行业的风向变化,从淘宝母婴达人到小红书图文种草再到基于短视频内容的抖音“兴趣电商”,它不仅踩准了每一个发展节点,而且在每一阶段都成为了同类中的佼佼者,更是早早完成了“母婴IP—MCN—整合营销机构—集团生态圈”的数轮升级,成为了一个以数据为核心、营销为动力,服务超过4000个知名品牌的科技公司。

它名为茉莉数科,其核心数字产品有两个:一个是数字化营销产品“豹播”,可以

帮助客户一站式管理多个电商平台的直播零售业务,沉淀直播间货盘、直播数据、直播内容、投放计划等核心资产;另一个,则是其独家研发的社媒策略系统“红数据”,汇聚了全网超1000万达人资源,通过不同的标签提取,“红数据”系统内的入库达人被匹配到不同的商业需求中去,解决了品牌对合作达人选择的诸多难题。

当AI技术进入到茉莉数科,积蓄已深的数据池,也迎来了更高能级的滚动。

“假设我们现在需要为客户找50个母婴博主来带货,客户对于这些博主的具体情况例如育儿观念、生活方式、妈妈的职业角色、受教育程度等等有细致的要求,这些要求通过现有的筛选工具是无法实现的,过往我们需要通过个人经验、达人标签,去这个大池子里逐个筛选、提取、测

试,一个人可能需要一周去完成这个任务,现在我们形成指令,就可以让AI直接在数据池里捕捞,最多五分钟就可以完成操作。”茉莉数科集团AI营销解决方案负责人Mars说。

可以看出,茉莉数科推行的不是简单的AI工具应用,而是通过“豹播”“红数据”等系统重构企业决策神经中枢——将经验驱动转化为数据驱动,使营销决策从“人工筛选”升级为“智能涌现”。

伴随业务数据提取效率的大幅提升,茉莉数科正在推动公司整体生产流程的再造。Mars透露,目前茉莉数科正在全公司推行“AI自由”,即鼓励全员使用AI工作,并努力提升自身AI使用能力,AI应用率、完成率以及精准识别率已经成为公司各个业务线口的核心生产力指标。

筷子科技:“爆款”学习改写行业规则

在琶洲,另一家明星企业的成长之路,也同样令人侧目。

创立于2015年的筷子科技,其主营业务是AIGC内容营销。简而言之,就是利用AI技术自动生成各种形式的内容,比如文字、图像、音乐、视频等。而筷子科技的过人之处,不仅在于它独创的算法,能够把AI视频生成耗时从900秒压缩至45秒、把单条视频的制作成本从2万元下降至2000元,还在于它具有“爆款”学习机制,能够自动拆解全网“爆款”视频,并进行主动学习和再创作。目前,在筷子科技的数据库里,已经沉淀了上亿条“爆款”视频,可供筷子科技所自研的大模型进行吸收和裂变。

筷子科技的爆款学习机制,正在改写内容生产规则:通过拆解1亿条视频建立的“爆款基因库”,使AI不仅复制人类创意,更能预测审美范式迁移。

借助着AI技术的深度赋能,筷子科技已经成为国内AIGC内容营销赛道的头号玩家,其近两年来的业务增速都超过200%,营收突破亿元大关,并获得了多轮融资;伴随着企业出海的东风,由筷子科技所推出的系列营销工具,也成为数千家跨境企业深入海外腹地谋篇布局所必备的“开山斧”;在不断地定义市场和需求的过程中,筷子科技正在重新塑造AI内容商业的行业规则,不断输出了方法论、模式和标准,并带到国际市场上去推行。

筷子科技能够抓住AI技术的应用风口,靠的不仅仅是好运气。

筷子科技创始人陈万锋在接受新快报记者采访时坦言, AI技术对公司的应用价值,就像是为后者插上了一双会飞的翅膀,公司可以借助新技术起飞,但要怎么飞、飞往何处,其判断依据,还是要回归到对商业规律的洞察与研判上。

2005年从广东外语外贸大学毕业后,陈万锋进入宝洁工作,负责舒肤佳的营销业务,并在2011年担任宝洁中国首位数字媒体运营及创新总监,深度参与跨国大企业的数字化建设。

十余年来在营销一线所培养的商业嗅觉,为他日后的创业打下了扎实的基础。如今,衡量一项新技术的应用效果,陈万锋依然会以一个营销人的角度来做判断:“有没有为客户创造价值,市场到底买不买账。”

随着筷子科技业务发展的水涨船高,陈万锋面临着更加海量的工作与更高难度的挑战。但他表示,每天花费大量时间去做的事情,反而是深度思考。“我每天都会花大量的时间去收集行业信息做思考,思考大趋势现在是怎么样的,以此评估当下我们在做的事情对不对,离交易是近了还是远了。”陈万锋说。

琶洲时刻到来:千年商都迎接生产力大爆发

事实上,没有人会只凭运气就能踩中每一个风口。要把每一步都走对,除了运气的加持,更多的是对时代风向的深刻洞察,以及敢于做判断和执行的果决。

诸如茉莉数科的“红数据”、筷子科技的“爆款基因库”,本质上都是构建“数字根系”。这些数据沉淀如同热带雨林的腐殖质层,为技术迭代提供持续养分。当AI技术渗透其中,数据颗粒度从“描述性分析”向“预测性决策”跃迁,便形成了独特的生态护城河。

除了茉莉数科、筷子科技,还有云蝶科技、致景科技、动悦信息……在琶洲这片数字热带雨林中,许许多多的AI应用型企业如雨后春笋般涌现,它们虎虎生威,势头生猛,成长迅速,它们不做实验室里的孤勇者,而是成为技术养分的分解者。它们的成长轨迹也揭示了一个共性:通过将AI技术注入商业土壤,催化出“数据—场景—技术”的共生循环。

它们的壮大,也深刻说明AI技术因深度应用而带来的生产力大爆发现象,并不是凭空出世的技术产品,而是厚积薄发的

商业产物。

千百年来,广州都是商贸之地。它所面向的,是真正热腾腾、活生生的市场,一项技术也唯有通过市场选择的严苛考验,才能真正转化为生产力。

当千年商都的交易智慧遇上AI的算法力量,当那些经过市场验证的AI应用开始反哺技术创新,当沉淀十年的数据资产开始产生复利效应,一场静默而深刻的生产力革命,正在珠江畔酝酿爆发。

属于琶洲的时刻,即将到来。

