

科大讯飞高管来浙江上任的第一个月,有什么样的感受?

受疫情影响门店销量一度低迷 惠企政策给了意外惊喜

本报记者 章然

上午8点,孙东平走进位于杭州萧山信息港小镇的办公室。桌上的电脑屏幕里,大家正在开一月一次的经营分析会。

智慧教育、智慧医疗、智慧城市……在科大讯飞,不同智能产品及服务的细分方向被称为“赛道”,是否要及时“变道”或“弯道超车”,孙东平整理的浙江大区营销数据也是其中一个重要因素。一上午的时间迅速过去了。

孙东平是科大讯飞股份有限公司副总裁、浙江讯飞智能科技有限公司总经理,负责科大讯飞在浙江全域的营销管理工作。他上个月18日刚从合肥来杭州上任,比原定日期延期了15天。

“疫情之下,不能很方便在合肥和杭州之间来回,只能推后了。”孙东平解释说。

钱江晚报·小时新闻推出“问企·钱江晚报记者大型蹲点系列报道”,多路记者走进社会百业,走进各类市场主体。跟随孙东平的这一天,记者感到特别忙碌,而对孙东平来说不过是寻常一日。



本报记者(左)跟随孙东平(左二)拜访客户

中午:探访门店 疫情影响产品销量 社保补贴帮助改善现金流

“讯飞”在杭州有五家直营店,新开的一家在萧山万象汇。

走访门店,是孙东平对一线工作进行了解的重要一环。中午,我们走进了这家新开张的萧山门店。

“讯飞”直营店卖的,从录音笔、智能办公本到翻译笔、AI学习机,应有尽有。新店开张,几位工作人员还是从湖滨银泰店和滨江宝龙店调任过来的。

孙东平和他们聊起在其他门店的业绩。“本来两家门店营收还不错,5月份受疫情影响,很多人不来商场,营收下降。”工作人员说。

业绩下降,同样出现在杭州其他讯飞直营店。孙东平说,就算讯飞录音笔、讯飞办公本这些平常销量很好的产品,也经历了一段疫情之下的低迷。

当然,其他业务也受影响,比如,要给异地客户做产品测试,去不了;要和客户面谈,不得不推迟……

企业面临的压力,政府看到了。

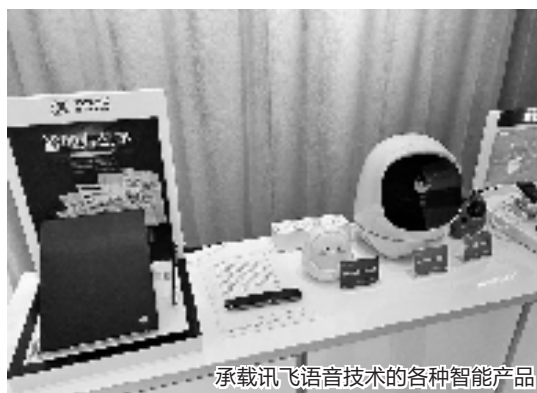
“是信息港小镇的工作人员主动联系我们,说有优惠政策。”孙东平感到既意外又惊喜。原先他在科大讯飞运营商业部负责全国营销工作,天南地北地跑,像杭州湾信息港小镇工作人员这样主动向企业介绍惠企政策的,并不多见。“扶持力度大,而且工作人员主动联系,而不用企业自己去一个个问,这一点,很赞。”

今年4月,萧山多部门联合印发《关于组织开展2022年度省级中小企业纾困资金项目申报工作的通知》,对坚持不裁员少裁员的困难企业,在享受现有失业保险费返还政策的基础上,再补贴不超过6个月的基本养老保险、失业保险、工伤保险单位缴费部分。

根据这一政策,浙江讯飞智能已经申请了500多万元社保补贴。“这对我们改善现金流来说,是一个助力。”

孙东平说,之前和萧山政府对接时,能感受到杭州对企业的重视和扶持。

有了这个助力,加上6月疫情渐趋稳定,杭州讯飞各个门店销量已经开始慢慢回升。



承载讯飞语音技术的各种智能产品

下午:拜访客户 疫情之下有危也有机 市场正慢慢恢复生机

中午,快速吃完饭,孙东平外出拜访客户。

路上,孙东平告诉记者,科大讯飞在浙江孵化出过多款不错的产品,比如讯飞输入法。讯飞输入法的背后是讯飞开放平台提供技术。

成立于2010年的讯飞开放平台,将讯飞的一些底层技术无偿分享给小微开发者与其他企业用户。孙东平说,这是一个双赢的平台,技术团队可以免费使用讯飞的一些底层技术,比如语音交互等,而讯飞也能通过平台去发现语音技术能和哪些业务结合,从而带来更多的业务增长点。

孙东平举了个例子,高德导航中的林志玲导航语音,这是讯飞语音技术在发挥作用。“当时,我们跟了林志玲一周,录下她的声音,后续有了她的声纹,就可以合成她的导航声音。”孙东平说,现在技术更先进了,只要当事人录10句话就可以合成声音,更精确更自然。

讯飞的业务从智能语音核心技术慢慢扩大到人工智能的多个落地领域,比如智慧教育、智慧医疗、智慧城市、智慧工业等。

疫情之下,有危也有机。

比如,讯飞自主研发的“智能语音电话机器人”可

以通过批量自动拨打电话,在短时间内对大量人群进行快速筛查,协助杭州、绍兴、金华等地进行疫情流调排查、人群健康随访、疫苗接种通知等工作,服务了1409多万人次。比如,线上教育需求不断增加。4月初,因突发疫情,宁波一中学暂时停课。1000多名学生的课堂从线下转至线上,应用智慧课堂,用的就是讯飞的产品。

当天下午,我们拜访了两所省内优质中学,就是讯飞在给他们提供智慧教育产品及服务。孙东平通常并不需要直接去校方交流,但作为一名浙江讯飞的“新人”,他迫切想知道项目落地成效和校方的需求。

摆在桌子上的个性化学习手册,是一本错题集。这一产品的背后,是海量题库和众多名师合作的讯飞智慧教育技术。

孙东平说,每个学生错题都不一样,给他们推送个性化的知识点和相应题目,就可以避免重复学习,让孩子精确弥补自己的薄弱环节。

沟通时,学校提出新的需求,希望能打通多个教育支撑产品平台,为学生打造整体画像,做到比学生本人、父母还要了解学生。

孙东平认真听着,记录下来,打算回去后让技术人员研究下是否可行。

通过这次走访,孙东平感觉到,大家对于教育支撑的需求越来越细致,而市场正在慢慢恢复生机。

晚上:整理客户需求 工作量增加了 有时周末也要加班

走访客户结束,已是傍晚6点多,孙东平仍坚持要回办公室。

“今天走访了两家客户,需要整理下内容和思绪。”孙东平告诉记者,这样一来,可能要到晚上九点才能下班。“疫情之下,工作量反而增加了。本来去一趟能解决的事,换成电话或视频沟通,很多时候会更费时费力。”

孙东平杭州上任的第一个月,只在端午假期回过一次合肥老家。“我感觉时间有点不够用,需要更多时间和客户沟通,有时候周末也要用上。以后业务平稳一点,回家的日子可能会多一点。”

经过这一个月实地体验,孙东平也有一些话想对当地政府说:“作为一家智能语音和人工智能上市企业,在当前全球大环境、国内外经济形势下,我们正面临一场大考。短期内可能会有震荡波动,但我们依然保持战略定力。在这个时间点,被告知有一笔不小的补贴,我们切实感受到了浙江稳经济稳增长的决心和能力。希望未来我们继续深耕人工智能核心技术创新与应用,能结合浙江省情持续探索孵化新的人工智能细分场景应用与产品。”