

如何吸引人工智能投资人向你瞄准

陈昱

云启资本执行董事



WOTD

World Of Tech
2017年12月1-2日

全球软件开发技术峰会

[深圳站]

报名咨询：010-68478816

议题提交：wot@51cto.com

市场合作：yangxh@51cto.com

商务合作：songjc@51cto.com

媒体合作：yankk@51cto.com

在线咨询（微信）：18401576051

团·购·享·受·更·多·优·惠

5折 优惠（截止8月31日）
现在报名，立省1400元/张



云启资本专注投资新技术及新技术带来的衍生机会

云启资本创立于2014年，管理两支美元基金，两支人民币基金，资金合计超过20亿人民币。云启专注新技术投资，重点关注云计算、大数据和人工智能三个方向。

三个领域高度关联

人工智能应用

计算机视觉

语音识别

自然语言处理

SLAM

人工智能技术

支撑

基础设施

云计算

大数据

GPU / FPGA加速



01

为什么投资AI?
WHY NOW?



AI迎来第三次浪潮，三大拐点叠加，进入发展快车道

技术拐点：核心技术加速突破，奠定基础

数据突破

数据量生产和积累加速增长，数据来源更加全面。

算法突破

深度学习将人工智能带到全新高度。

计算能力突破

GPU并行架构突破大规模并行计算限制。

市场拐点：科技巨头和资本涌入，夯实市场信心

科技巨头产业布局不断加码

国际上，Google DeepMind, IBM Watson, Facebook斥巨资设立3个AI研究中心，国内BAT纷纷设立AI研究院

投资热度持续上升

根据CB Insights研究，创投融资数量由2011年67个增加到2016年698个。

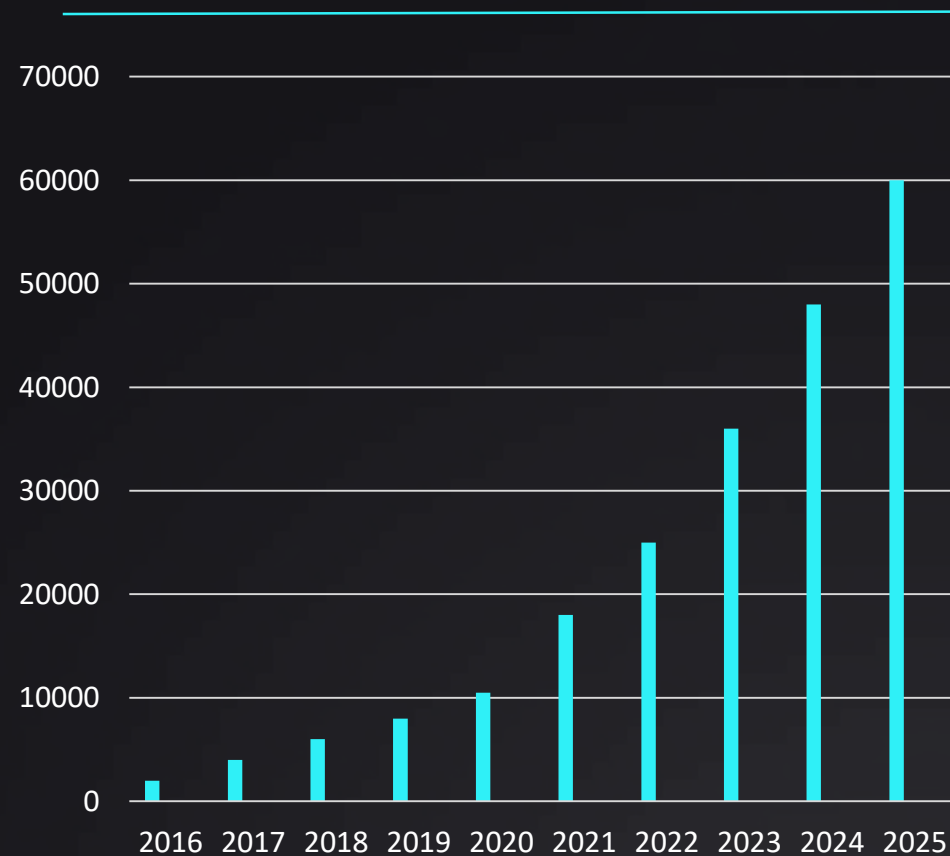
政策拐点：国家政策助力，战略意义持续深化

- “互联网+”行动指导意见，明确提出将人工智能作为重点布局的11个领域之一；
- “人工智能”首次出现在“十三五”规划草案中；
- 国务院印发《**新一代人工智能发展规划**》，规划构建人工智能科技创新体系、智能社会、智能经济，加强人工智能领域军民融合，至2030年我国人工智能理论、技术、应用达到世界领先水平，核心产业规模超过1万亿元。

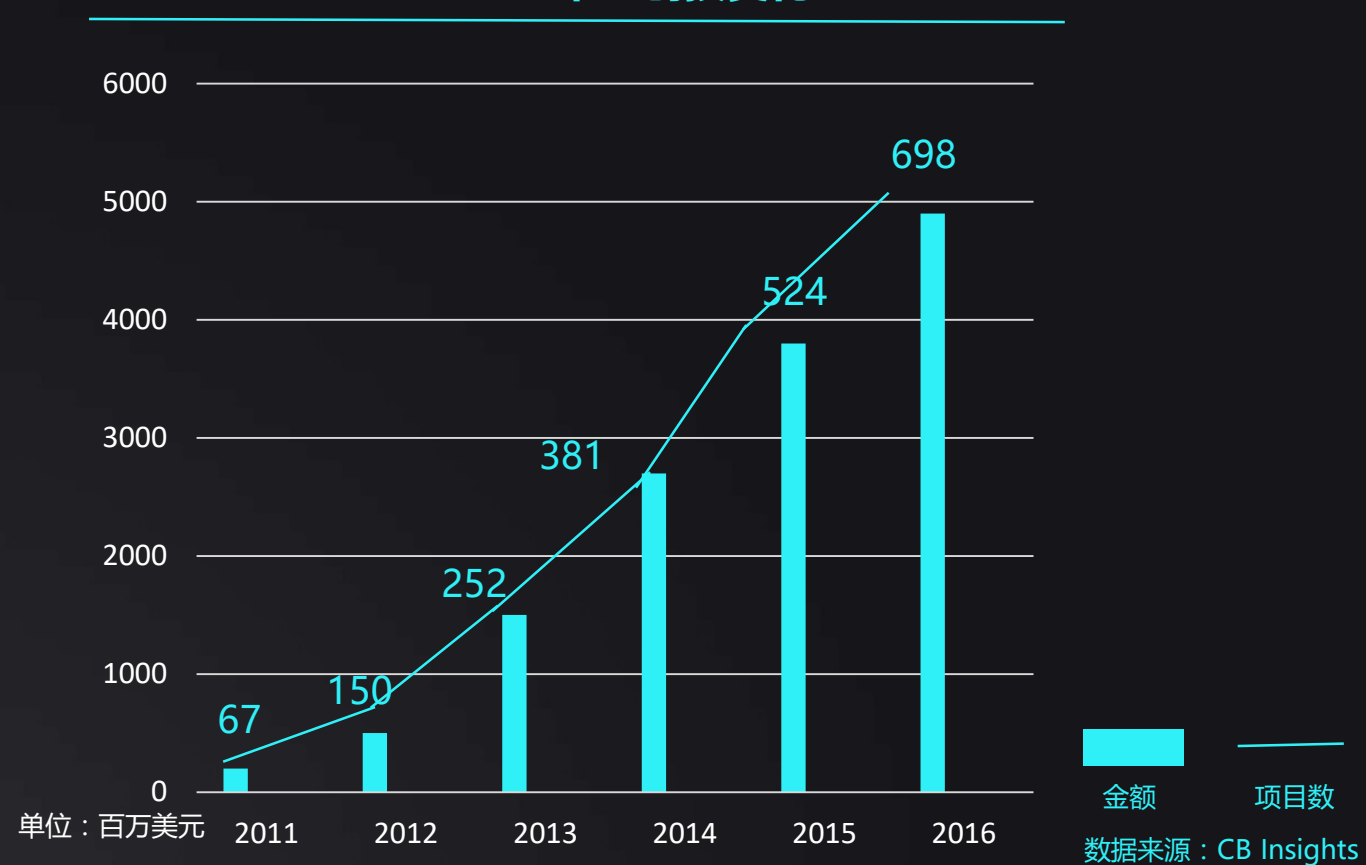


全球范围AI市场行业规模高速增长

Tratica 对AI产业规模预测



2011-2016年AI创投变化



根据IDC预测，认知系统（Cognitive Systems）和AI市场（包括硬件和服务）的行业规模将从2016年的80亿美元增至2020年的470亿美元，达到55%的复合年增长率。而根据Tratica预测，关于AI软件的直接、间接应用规模将从2016年的14亿美元增长至2025年的598亿美元，复合年增长率将达52%。



02

AI投资方向？



AI产业化应用最大的市场机会在哪里？

广泛的人工智能应用

千万亿级市场规模

效率提升明显

AI变革最大的落地机会（跑道）

无人驾驶

医疗

安防

人机交互

教育

工业4.0

金融

03 如何评判AI投资标的？



创业公司在AI技术产业化阶段应着重打造三大核心竞争力

三大核心竞争力

产品化能力

数据能力

算法能力



识别场景发现用户真实需求是技术产品化的关键

挖掘真实靠谱的产品需求

两类需求来源：

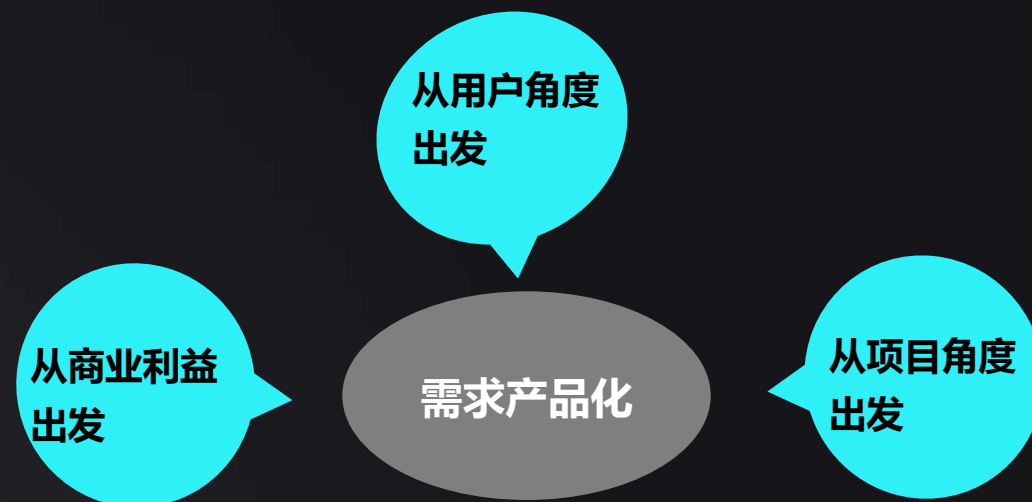
- 某种基础需求；
- 未得到解决或优化的问题；

经典3 + 1问做判断：

- 需求从哪里来，目标客户是谁？
- 有多少人有这样的需求？这个需求紧迫吗？
- 他们的痛点是什么？场景是什么？（用产品之前/之后）
- +1：解决之后在网站数据上会有什么表现？

合理方式把用户需求产品化

产品化的优先级要结合用户角度、产品核心、发展方向、技术框架、团队资源、商业模式等。目标是最大提升产品竞争力并与商业目标相契合。





创业公司打造数据能力可以形成商业壁垒

数据是训练模型的基础，创业公司可以从数据渠道、数据量积累、数据质量三个方面建立壁垒，此外还应注意数据使用合法性、用户隐私保护等问题，规避风险。

维度

特点

数据获取渠道

- 互联网积累了大量C端图像、语音、消费级数据。
- B端数据存储与相关行业信息化程度相关，数据获得和使用具有壁垒。
- 数据获取渠道包括：公开数据、众包、**独有但合法的数据来源**

数据量

- 原始积累的数据量足够大
- 数据维度丰富
- 快速生产更新数据

数据质量

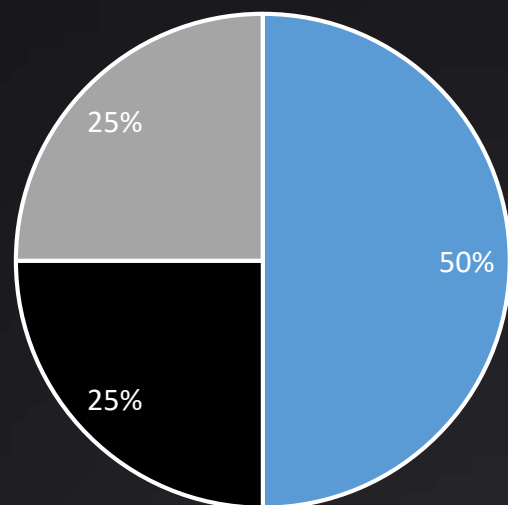
- 有效性
- 准确性
- 结构化



机器学习算法人才短期供给不足，具有稀缺性

感谢学术界和工业界的共同努力，使用机器学习算法的门槛在不断的下降，但短期内人才仍供给不足，有一定的稀缺性。

现有的经验丰富顶级AI人才在中国数量较少



■ 美国 ■ 中国 ■ 其它 ■

LinkedIn上 25 万名 AI 专家中，约一半具有十年经验的专家在美国，在中国的占比不到 25%。BAT等大公司纷纷到硅谷招募人才。

国内目前从事人工智能教学和科研的院校较少

第一梯队7所院校

北京大学、清华大学（姚班）、浙江大学、上海交通大学、中国科学技术大学、哈尔滨工业大学（机器人）

第二梯队院校

厦门大学、中南大学、南京大学、南京理工大学、东南大学、电子科技大学、北京航空航天大学、北京邮电大学、北京理工大学、中山大学



创业公司三大基本素养必不可少

三大基本素养

团队能力

商业能力

鉴定机遇能力



优秀的创业团队应具备成为创业家的潜质且团队结构与业务需求相匹配

创业与非创业型商业领袖的区别

商业领袖必备能力	创业型 VS 非创业型
鉴定机遇	明显较高
视野与影响力	明显较高
对不确定性的舒适度	明显较高
分配与激励团队	无明显区别
高效决策	无明显区别
建立关系网	明显较高
合作与团队定位	无明显区别
管理与运营	无明显区别
资金管理	明显较高
营销	无明显区别
是否更倾向已建好的结构	明显较低

资料来源：HBS

团队评估

团队结构

- 明确决策机制
- 成员能力互补，分工合理，与业务需求相匹配
- 股权分配合理

共同价值观

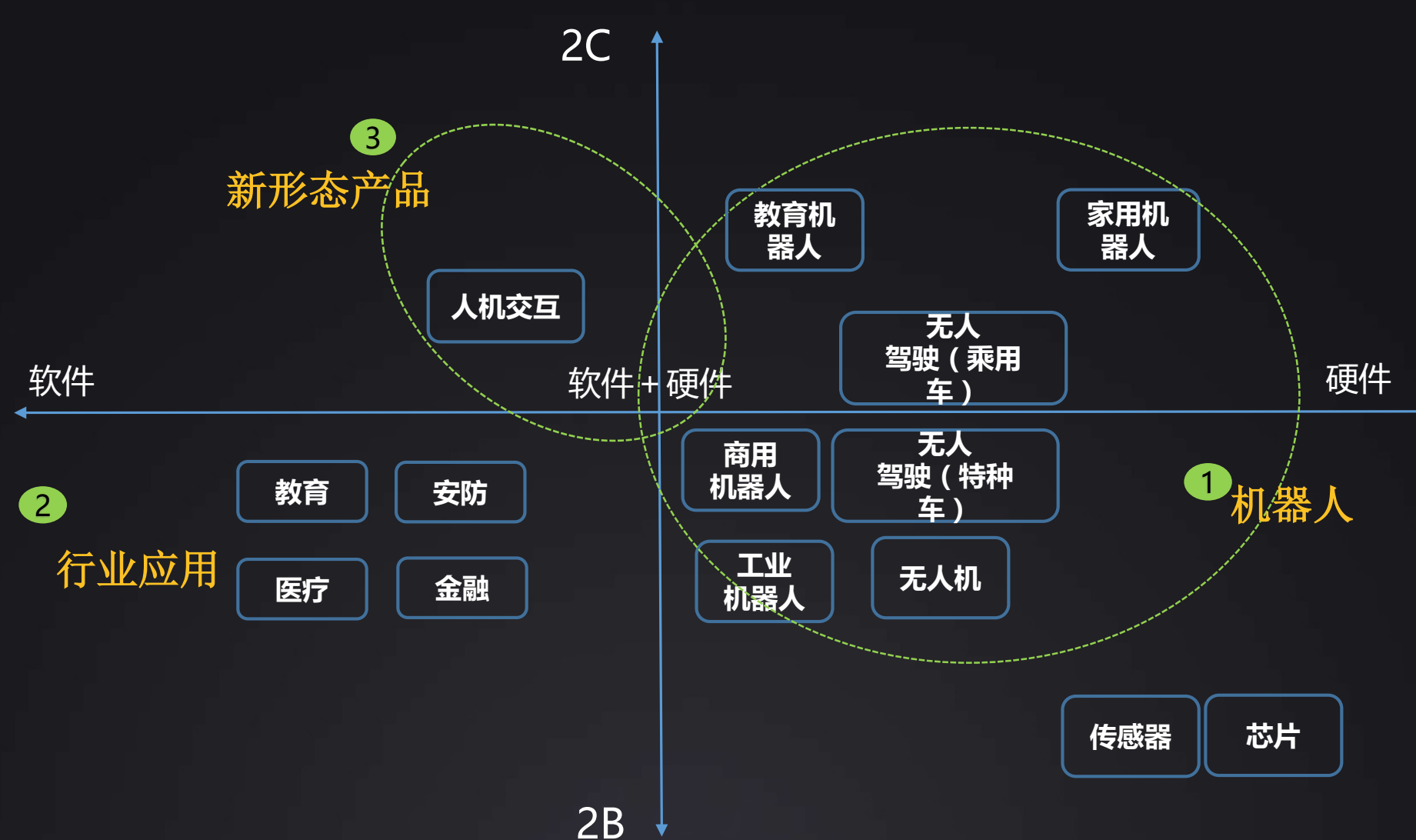
- 共同的价值理念
- 商业愿景

团队能力

- 左图11项能力均衡，无明显短板



盈利模式：卖产品？卖服务？其它？



盈利模式

- ①
 - 卖产品
 - 维保服务

- ②
 - 卖服务

- ③
 - 广告？
 - 电商？
 - 分发？
 - 其它增值服务？

盈利能力

- 人工智能技术自身不具有网络效应，不会出现行业通吃，需要拼运营拼管理拼渠道
- 获客能力
- 留存能力
- 构建壁垒获取溢价能力
- 成本控制能力



与行业巨头共舞，创业公司应选择垂直领域应用做差异化

模式

特点

生态构建者

构建开放平台整合生态 + 场景应用。

大量计算能力投入，积累海量优质多维度数据，建立算法开放平台，拥有主导性的大流量的基于APP的人工智能应用产品。

以互联网科技巨头为主：Google, Facebook, Amazon, BAT

技术算法驱动者

技术层 + 场景应用解决方案。

深耕算法和通用技术，建立技术优势，为人工智能应用普及提供技术支持。

以人工智能早期创业公司为主：科大讯飞、商汤科技

垂直领域 应用聚焦者

垂直行业整合 + 场景应用。

基于场景和行业数据，开发细分市场应用，对细分市场的深度分析理解至关重要。

以创业公司和传统行业公司合作为主。

创业公司聚
焦点

基础设施提供者

基础设施驱动。

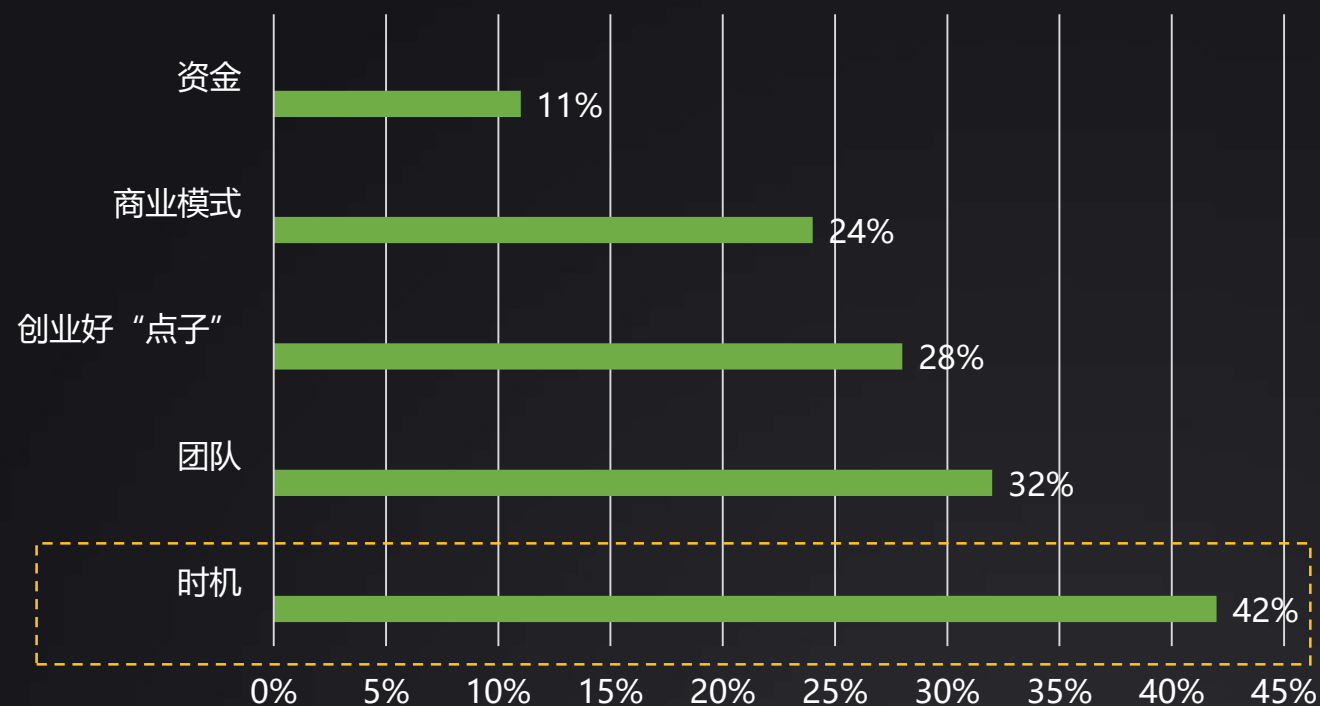
以投入芯片和硬件基础设施为主，向算法和应用人工智能产业链下游拓展。

如Nvidia



成功的创业就是在对的时机做对的事情

200家成功创业公司对5个创业影响要素的评估



数据来源：Idea Lab调研

前瞻行业动态，抓住改革红利

以教育行业为例

2020年英语口语将列入中考，并要求采用人工智能评分，中考和小升初考试的变化为人工智能进入中小学英语教学、培训和测评市场带来机遇。



04

云启AI领域的布局



Roadstar.ai 硅谷无人驾驶超强战队



创始团队拥有Google、Apple、Tesla、NVIDIA、百度等多家从事无人驾驶领域研究的顶级科技公司工作背景，对目前全球无人驾驶领域最前沿的技术选型有深刻的理解，在技术路线上处于业内最领先水平。

Roadstar.ai
是专注于level 4级无人驾驶解决方案的科技公司



擎朗提供机器人“劳动力”的服务公司

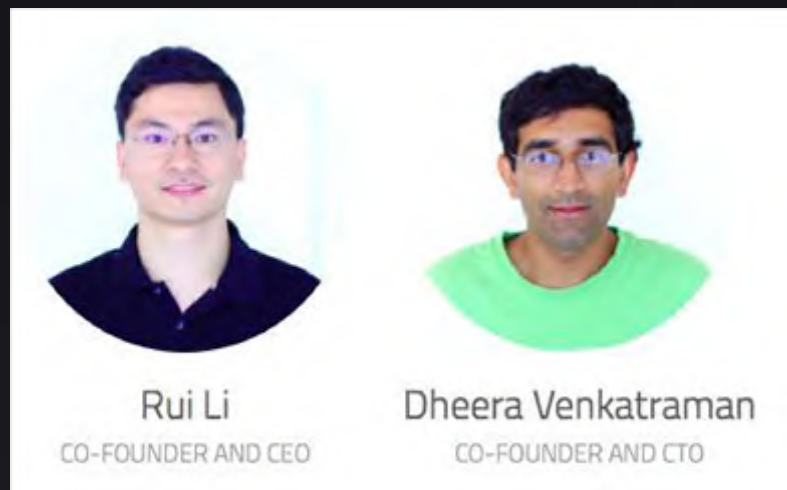
成本低廉，机器人劳力价格将远低于人力

- 核心团队来自华中科大 - 科创基地,有十多年机器人系统及算法开发经验。
- 产品使用自主定位通用服务机器人平台，性能优越，且可大幅降低成本。
- 产品持续迭代，已做好量产准备。





ROBBY降低快递派送成本的解决方案



- YC和TechCrunch明星项目
- 两位创始人皆为MIT博士
- Robby送货机器人可以自动沿着人行道导航到客户家门。无需人工成本，快递的成本从5到10美元降低至1到2美元。





音乐笔记 “钢琴陪练机器人”

解决痛点：帮助孩子有效练琴

练

测

评

以教研为核心的技术体系

* 动作捕捉

* 肌肉电采集

* 音频分析

* 视觉分析





THANK YOU