

极视角从人工智能公司到商业智能公司

90后创业者打造另类AI公司

陈振杰：视角独特站风口
开发千种AI算法

极视角CEO陈振杰。

分发,连接算法开发者与需求方,为B端用户提供人工智能(视觉领域)算法,为视觉开发者提供开发平台及工具。

但AI行业的盈利问题始终被诟病,高昂的人工成本压力一直是行业难题。对于陈振杰公司来说,“活下去”是他时刻面对的难题。不同于其他科技公司重金投入研发,陈振杰对于现金流的管控十分敏感——先用公司开发的可应用成熟技术服务市场赚取现金,再将现金投入技术研发中去。

现在,有近10万人活跃于极视角的算法平台。也就是说,在中国,每10个做视觉算法开发的人,就有6个在平台上。每个季度举行的开发者大赛,都会有上千人参加,这是开发者圈里前所未有的。

目前极视角科技已经成为国内最领先的计算机视觉算法平台,平台为腾讯云、阿里云、华润集团、深圳地铁、国家电网、微众银行等近3000家企业客户提供场景化图像识别算法技术服务,获得客户的高度认可。同时极视角已经获得北高峰资本、天奇创投合投的C1轮融资,助力企业成长加速度。

创业第一经验:坚韧且理性

厚积方能薄发。去年,极视角又在青岛和珠海建立了人工智能基地,为区域的产业赋智、人才培养乃至城市智能化升级贡献力量,汇集产业链的上下游。

随着在全国的战略布局,极视角从最初的“聚是一团火”,到现在,团队撒在北京、珠海、上海等地作“满天星”,在各个区域拼搏着。

去年年会,从各地赶来的创始团队难得一见,陈振杰十分感慨。感慨之余,他更坚定了要把这条路继续走下去。

截至目前,极视角算法商城已经累积了1000种AI视觉算法,旗下的极市平台拥有近15万名AI视觉算法开发者,应用领域涵盖智慧城市、交通、工业、安防、零售等30多个行业,服务华润集团、深圳地铁、海尔等近3000家客户,行业复购/推荐率达到85%。

2020年至今,大多数企业受到了新冠肺炎疫情的冲击,极视角业务不仅没有受到影响,反而较之前大幅增长。即便如此,陈振杰表现出和年龄不符的持重:“今年依然要强化底层基建平台的投入、提升算法商城的运转效能以及复合人才的引入。”

观海新闻/青岛晚报 记者 薛飞

采访问答

记者:我国现在工业视觉领域面临的挑战是什么?

陈振杰:现在遇到的挑战是,每一个门类的工业,要检测的瑕疵品都不一样,作为技术公司怎么样能够提供这么多品类的算法供应,我认为可能是业内最大的挑战。

记者:接下来视觉算法的下一个阶段会是什么?

陈振杰:下一个阶段实质上是AI开始去赋能千行百业,也就是说面向各个领域的算法供应,我认为未来很大的一个趋势。我们想象未来15年,各个场景都是人跟机器在结合,一起形成生产力,这个情况我们就必须要做到人工智能的技术或者说图像识别的技术渗透到各个行业,渗透的过程一定会带来不同行业的识别怎么样去解决。

记者:作为90后创业者,您对新生代创业者有什么建议?

陈振杰:有两点建议,第一是要敢想敢拼,过去我们在见投资人的时候,大家第一反应可能问这个公司的产品在国外有没有人做过,国外的对标公司是什么。但其实从互联网开始,我们看到,中美在整个商业模式和高新技术的落地上已经并驾齐驱了,所以我觉得首先还是要敢想敢拼,即使在国外没有的事情上,还是要有敢想意识,去成为可能不仅是中国第一家,更是世界第一家。不管是做平台、做商业模式的企业,还是做技术的企业,我觉得在现在这个时代背景下,只要这个未来是合理的、符合逻辑的,就要相信它能实现,而且我们尽全力去把它实现。

第二个建议也很重要,就是要脚踏实地,因为这几年其实我们也看到投资圈的变化,从过去互联网通过高速的烧钱来获得高速的成长,然后继续去高速烧钱的运营形态,发展到现在已经有点失效了,所以企业在运营过程中,不仅要去关注未来的诗和远方有多美好,更要关注怎么样能够去保证公司的生存能力。

创业第一课:踩对赛道等风来

说到90后,也许你会想到,佛系、奥力给、打工人……但极视角创始人陈振杰及其团队,却彻底打破了对90后的印象。

90后陈振杰,从小到大大一直都是“别人家的孩子”,读名校,毕业于中山大学、北京大学光华管理学院;进名企,先后任职于腾讯战略、贝恩咨询、毕马威咨询。2014年,陈振杰与两位同窗重聚母校中山大学。把酒言欢间,一个希望运用计算机视觉技术解放枯燥脑力劳动的项目应运而生,三位老友取名“极视角”(Extreme Vision)。

8年时间,极视角已从最初的三人行发展到拥有近200人的团队,总部位于深圳,在珠海、青岛、上海、香港设有分部。管理团队均来自腾讯、百度、香港科技大学、北京大学、哈工大等顶尖企业及高校实验室。据了解,极视角八成以上的员工都是与陈振杰年龄相仿的90后,这部分人已然成为公司的中坚力量。

相比大多数创业企业来说,陈振杰的创业之路看起来顺利许多。而这顺利,并非依靠运气,也不是因为站在了风口,而是团队的眼光。

跟大多数创业者的想法一样,既然创业,必然要选择一个朝阳行业,极视角切入的是AI领域,毫无疑问,AI是未来的趋势。在此基础上,陈振杰另有一层要求,就是在1-3年内,要处于一个冷门赛道。

作为一支年轻的初创团队,在风口的机会很难分得一杯羹,要想在细分赛道上占有一席之地,只有先人一步。

纵观如今已经闯出来的知名企业,不论是国内的滴滴美团,还是国外的微软苹果,最初都经历过风投低迷的阶段。在这个阶段,没有太多投资人的目光关注,更多靠自己摸索沉淀,几年下来,当成为行业中的“坚持者”时,就是该领域耀眼的新星。

极视角的成长轨迹也是如此。8年前,AI还是一个人迹罕至的领域,极视角公司在澳门成立,2015年,深圳这片风投热土吸引极视角把大本营转移至此。

极视角团队以硕士、博士为主,在AI这个相对智力密集型的领域,极视角默默耕耘“算法商城”,万事俱备,只等AI风起。

果然,2016年3月,AI这阵风就来了,在围棋人机大战中,Alpha Go和围棋世界冠军、职业九段棋手李世石对战,Alpha Go以4比1的总比分获胜。这一战,一时间把大众的目光都吸引到AI行业,极大地促使了AI的快速落地。

“风是来了,但还得能接得住啊。”顺利的背后,是陈振杰看准了赛道从“冷”到“热”的节点,以及考量团队属性过后的结果。

创业第一要务:公司活下去

从细分领域来看,当时市面上的图像识别算法公司都涌入人脸识别、车辆结构化分析等头部赛道,参与AI视觉腰部和尾部赛道的公司很少。陈振杰看到了这样的机会:AI市场需求虽大,但遍布各行业,需求十分碎片化。

解决碎片化需求的方法就是,与广大开发者联动,通过社区和生态的模式,完成更多算法任务,换句话说,就是搭建一个开发者平台。

在几番痛苦的挣扎与磨合之后,极视角在AI领域独特的商业模式终于走通。作为平台,极视角定位在基建、工具与

新
企
点讲述企业家故事
弘扬企业家精神青島市企业联合会
青島市企业家协会 联合
青島晚报

互动热线:18661788285

商
道

陈振杰/王亚楠/张美/李洪/李洪/李洪

90后早已成为社会的中流砥柱。

坐在大厅等候采访的十几分钟里,山东极视角科技有限公司工作区一片忙碌,在艰难的2022年,这家公司依然生机勃勃。

作为国内首家人工智能视觉算法平台型公司,极视角已经在AI算法社群领域站稳脚跟。到现在,极视角算法平台已聚集了近15万名图像识别开发者,积累了1000种算法,适用于智慧城市、安防、交通、零售、工业等100多个细分市场。

这背后的创始团队,是以CEO陈振杰为代表的一群90后,该创始团队入选了福布斯2020年“30 Under 30”亚洲精英年度创业者,成为一支有“坚韧且成熟”的团队。



扫码看新企点财经