

让 BI 赋能企业发展

记广州钛动科技有限公司创始人兼 CEO 李述昊

■ 晁毓山



人物。钛动科技的初创团队都是甲方出身,在国际市场“推广过最大的电商公司,也推过最好的内容APP”,基于这样的团队出身优势,钛动科技在海外市场能够相对容易、相对精准地找到他们的广告主需要的媒体资源,并跟后者达成合作。而此次参与创新创业大赛,也是一次成长和学习,在层层选拔和激烈角逐中一路走到了现在。

对于未来的规划和 BI 研发方向,李述昊说:钛动科技的定位是一家基于技术和 BI 的出海企业服务平台。“未来 .60 到 100 万卖家与平台共存,BI 会是解决方案。”目前钛动科技在开发和部署的 BI 业务,分为两个大类,第一部分是数据服务,分两块,一块是归因、流量分析、反作弊、转化漏斗分析;第二块是 Trading Desk,即营销效果分析。第二部分是 CRM,商业线索。李述昊表示:“我们有自己的数据系统,再将用到的数据做商业化标签,就是在未来信息差越来越大的情况下的一个信息对接,为企业需要的服务。

在效果广告投放方面,钛动科技旗下的大媒体代理 UniAgency 是谷歌、俄语最大搜索引擎 Yandex、Snapchat 等大媒体的一级代理;另外旗下的

企业在选择创业项目时,必然考虑提高竞争壁垒,以形成相对好的发展环境。竞争壁垒首先是技术壁垒,要有专有技术;其次是资源壁垒,相对垄断原料来源;还有是许可壁垒,取得众多的经营许可证和资格等级证等。通过提高市场进入壁垒,获得持久的竞争能力。

广州钛动科技有限公司创始人兼 CEO 李述昊

Mobisummer 品牌还有非常多优质的中长尾流量资源,合作媒体资源数千个。

如何用平台的思路,把这些分散在各个国家、各个区域市场的流量整合起来?钛动科技的切入点是,带着出海的广告主找到合适的用户,帮助广告主进行用户行为分析,让广告主的商业效率带来提升。

首创效果广告新模式

钛动科技正是集创新性、成长性、影响力和时代推动力于一身的基于商业智能的企业服务公司。在互联网营销全球化的大环境下,以人工智能为核心,把企业产品高端化,帮助企业出海实现国际化,首创效果广告新模式。

互联网智能创新时代,企业对数据和技术的层次提出了更高要求。当人工智能成为大势所趋,技术才是硬实力。在李述昊的带领下,钛动团队不断优化商业智能的产品规划,以高出同行的投放效果和顶尖的服务水准,与阿里巴巴、百度、快手等业界顶尖公司达成长期合作,仅 2018 年就已受邀参加行业内数十场大型展会和顶尖营销峰会。

伴随着钛动科技业务的高速发展,其在人工智能的应用也日趋完善,长期投入大数据和商业智能建设,与合作伙伴共建全球营销生态,用其赋能一切商业交易,实现效益最大化。致力人工

智能多年,这种务实的坚持也逐渐赢得了客户的信任与市场的青睐。

对于出海企业而言,在互联网出海环境没有巨大差距的情况下,比拼的很可能就是出海投放技术和投放实际效益。钛动科技的“以大数据和商业智能为企业增长赋能,重新定义效果广告”,在出海企业中尤为突出。据了解,钛动科技早在 2017 年底便获得 IDC 资本融资。

“有两点对钛动科技发展至关重要,一是可拓展的市场空间,二是有壁垒的竞争态势。”李述昊总结说,市场空间的大小决定企业的发展空间和可持续经营。为此产业项目的市场要具有可拓展性,即可以从低端市场向中端、高端市场拓展,也可以从国内市场向国际市场拓展,还可以从本行业市场向相关行业市场拓展,还可以从本行业市场向相关行业市场拓展。

随着互联网的迅猛发展,业务全球化越来越成为大势所趋。不少行业大咖表示,中国互联网产业已不再具有人口红利,出海逐渐成为企业新的有力增长点,而企业在海外市场的快速发展也验证了这一观点。其实,国内许多知名企业早已抓住了这一过程中的“红利”,在国内市场也越发如鱼得水,真正做到“海内外通吃”。巨大的海外环境为国内产品的发展和生产空间创造了有利条件。

同时,需要具备有壁垒的竞争态势,竞争壁垒决定着竞争的态势。企业在选择创业项目时,必然考虑提高竞争壁垒,以形成相对好的发展环境。竞争壁垒首先是技术壁垒,要有专有技术;其次是资源壁垒,相对垄断原料来源;还有是许可壁垒,取得众多的经营许可证和资格等级证等。通过提高市场进入壁垒,获得持久的竞争能力。

随着国内企业开始重视海外市场,很多营销服务公司开始在海外推广,前端看起来差不多,但是背后的逻辑完全不一样。而对于出海领域而言,强有力的竞争壁垒必然是精准的投放技术。

李述昊表示,钛动科技将继续推动产业发展模式创新,激发创新创业新活力,用 BI 去赋能一切商业交易,绝不辜负第七届中国创新创业大赛互联网行业总决赛对自己和钛动科技的认可。

家,海外有不到 10 家在这个细分的技术应用领域的同行,大家服务的客户数都在同一量级。

与腾讯、阿里依赖自有流量获得用户和用户行为数据,进而标签化不同,钛动科技侧重于作为第三方,对广告主的用户行为进行标签、抽样。换句话说,广告主通过“利用”自己的用户行为的精准数据,来获取商业效率的提升。

基于大数据和商业智能的企业增长模式,不证自明。以第七届中国创新创业大赛全国总决赛为契机,李述昊也在决赛中向行业带去新资讯,向评委及同行精英传达:在互联网行业新形势下,钛动科技作为基于 BI 技术的全球化增长企业服务平台,正在用 BI 商业智能去赋予一切交易,助力企业出海实现全球化。

在这种趋势下钛动科技首创“重新定义效果广告”,把大数据和 BI 结合到企业服务中去,专注于效果营销。通过精准的营销推广帮助广告主获得客户青睐。

一直专注在互联网产品

据了解,钛动科技是基于大数据和商业智能的国际化企业服务公司,其上游对接国内出海顶级广告主,如阿里巴巴、百度、快手、久邦等,下游覆盖全球超过 200 个国家和地区,合作渠道不仅包括 Facebook、Google 等主流媒体,也包括 SDK、APP 等中长尾媒体。旗下拥有专注出海领域的智能化广告服务品牌 Mobisummer 以及自动化全栈服务大媒体代理平台 UniAgency。

李述昊曾就职于华为、阿里巴巴移动事业群。曾任阿里巴巴移动事业群国际流量业务总经理,获公司特殊战功奖、最佳领导力等殊荣,三年晋升 7 级,是阿里巴巴公司成长最快的高级管理人员。

正是基于李述昊一直以来专注在互联网产品有效的用户增长和变现业务上,说起中国互联网产品和企业的出海,他是再适合不过的亲历者和见证人,人称移动互联网产品出海的“化石级”

2018 年 10 月 24 日,第七届中国创新创业大赛互联网行业总决赛在杭州落幕。经历了“半决赛+决赛”的激烈角逐,广州钛动科技有限公司从全国 31000 多家优秀企业中脱颖而出,最终获得第七届中国创新创业大赛互联网行业总决赛初创企业组第二名。

“当人工智能成为大势所趋,技术才是企业硬实力。”决赛现场,广州钛动科技有限公司创始人兼 CEO 李述昊以“基于 BI(商业智能)技术的全球化增长企业服务平台”的参赛演讲,给大赛注入新理念和血液。

技术才是企业硬实力

2018 年 10 月 20-24 日,第七届中国创新创业大赛互联网行业总决赛在杭州举行。此次大赛参赛项目涉及卫星遥感大数据、分布式智能数据分析、工业互联网、机器视觉、AR/VR、人工智能、云计算、物联网、区块链、SaaS 等技术方向,涵盖医疗、教育、新零售、文创、安保、供应链、交通、工业等创业领域,代表了我国互联网的科技创新力量。

现场亮相的互联网新产品、新技术层出不穷,可谓卧虎藏龙,竞争十分激烈。以此次互联网行业总决赛为缩影,真正能够看到互联网赋能我国实体经济高质量发展的壮美蓝图。

在大赛中被提及的热词要数大数据和人工智能了,而人工智能该如何实现落地应用?钛动科技对此做出了解释。李述昊介绍,钛动科技的核心业务集中在出海刚需,即广告投放上,是基于大数据和商业智能的全球化企业增长赋能平台。最核心的技术体系包括:商业标签体系,即把业务数据化、标签化,在不同的标签中赋予权重,即什么标签之间可能会比较相似匹配,是直接投放进行匹配,还是赋权加匹配度等,这些要通过综合性的算法做推进、预估、打分,之后做交易。

据李述昊介绍,在这个技术和服务方向上,即服务于广告主,对广告主真实的用户行为做追踪,以及精准、自主匹配的中国公司,目前只有钛动科技一



珠海（国家）高新技术产业开发区
Zhuhai National Hi-tech Industrial Development Zone

百年唐家
创新湾区



广告