

创业英雄

大咖话创业

改变用户对世界的“看”法
访广东康云多维视觉智能科技有限公司创始人李家康

■ 晁毓山



与设备支持上。”李家康介绍,通过对智能3D扫描技术、实时建模渲染、图片高压压缩率与无损还原、大数据后台管理、多平台分辨率智能自适应、秒开体验等技术集成,康云科技成功研发出了“多维视觉AI导购系统”,让场景真实还原,用户与世界零距离,改变了用户对世界的“看”法。

据了解,多维视觉AI导购系统通过链接打开浏览,用户可以体验3D场景展示、AI智能语音导购、3D商品展示、交互模式、模型特效、促销活动等。在3D场景展示中,用户可以自由切换场景、展厅,自动导览,感受3D实景沉浸式的空间漫游体验。该实景空间采用1:1大小,100%真实还原,可720度全景浏览,在场景中自由行走。

“AI智能语音导购系统配备3D产品展示、3D导购员,可实现自动解说、多国语言解说、3D机械人解说、AI智能语音解答等,并且支持定制化虚拟导购员,根据不同场景不同产品特性不同客户需求,可以区别化进行智能语音导购。”李家康介绍说。

3D商品展示板块支持产品颜色定制,同一产品在虚拟展厅中可让用户随时替换产品颜色甚至材质。只要在实景展示前将同款产品不同类型样式建模存于数据库中即可。用户可以通过实景3D或者AR产品360度无死角观看产品。

多维视觉与智能导购无缝契合
行业应用更广泛

康云多维视觉科技公司超高精度的三维数字化重建技术、软件+硬件+云服务无缝结合,实现真正全自助

化、智能化的三维数字化、跨平台虚拟展示。“康云多维视觉科技公司曾在一次汽车专题展示会上推出了‘康云汽车多维视觉智能服务平台’,全力推进中国汽车产业多维视觉内容的转型升级,并利用康云科技的核心技术,为消费者及汽车厂商打造一个全新多维智能互动消费场景,让汽车消费体验不再局限于平面2D,真正做到在线身临其境看车选车,线下完成销售的汽车消费闭环。”李家康说,随着康云汽车多维视觉智能服务平台的发布,汽车行业展示交互技术将逐步进入语音主动交互、细节精致逼真、体验流畅、智能互动创新的多维视觉智能展示交互时代。

目前,康云多维视觉科技公司与新红旗的合作渐入佳境,公司相关技术已在新红旗广州4S店落地应用,实现人工智能3D科技与汽车销售完美融合。据了解,该应用仍然是基于智能3D扫描技术,将线下实体的展厅、汽车等进行扫描,导入服务器建模渲染。智能系统针对汽车的特性,加入360度全景汽车内饰查看,汽车轮毂、内饰、车身颜色等自由切换,VR展示与VR试驾体验。

通过多维视觉技术在汽车行业的成功运用透视,康云多维视觉科技公司以国际领先的“视觉智能、三维引擎技术”为核心优势,基于“软件+硬件+云服务”的全系列服务,相当于为所有行业领域创建一个2D内容至3D内容更迭的超强工具,搭载一个人工智能3D数字化平台。快速获取3D内容数据、处理3D数据、快速便捷进行结果分发与展示、国际国内专利保驾护航等优势明确预示着康云科技广袤的行业应用空间。

2019年11月7日,第八届中国创新创业大赛先进制造行业总决赛在河南洛阳落下帷幕,广东康云多维视觉智能科技有限公司凭借“人工智能三维数字化自动建模技术”项目夺得成长企业组第一名。“这是我第二次来到洛阳,2018年公司作为初创企业参加了第七届中国创新创业大赛先进制造行业总决赛积累了丰富的经验,今年参加了成长企业组比赛,并拿到第一名,非常开心。”广东康云多维视觉智能科技有限公司创始人、CEO李家康难掩心中的激动。

世界级研发团队支撑
已累计获得国际专利126个

康云多维视觉科技公司主要致力于人工智能三维数字化自动建模技术的应用与实践,企业运用AI+3D深度学习神经网络构建的3D超高精度模型,大幅降低了三维模型的建模时间,解决了传统3D模型的制作成本高昂、3D内容体积大、不方便传播等痛点。

领先技术的背后是一支世界级科学家队伍的支撑,团队的核心研发成员大都来自于英国剑桥、牛津,美国麻省理工、伯克利,中国清华、北大等大学的研究院,具有深厚的学术背景,同时亦有较强的工程实践能力。目前团队已拥有数百项领先的图像技术和千亿规模图像大数据计算处理能力。公司掌握3D视觉和扫描的核心算法,以及空气成像技术。同时通过自主研发软硬件,拥有126项美国专利商标局和中国国家知识产权局授权的发明专利,累计获得30

多项全球大奖。

据李家康介绍,康云多维视觉科技公司以视觉智能、三维引擎为核心技术,研发高门槛微米级别的三维智能建模扫描设备及多屏互动展示。其技术着眼于新兴兴起的三维数字化建模环节,通过图像处理、计算机视觉算法,提供基于软件、智能硬件、云计算的互联网三维数字化建模展示平台,大幅降低三维模型建模时间,制作超高精度的裸眼三维模型,赋予人类视觉从2D走向人工智能3D的全面升级,进入视觉智能3.0时代。

多维视觉AI导购系统
改变用户对世界的“看”法

“多维视觉AI导购系统是康云多维视觉科技公司系列黑科技技术的集成体现,其实现建立在3D内容扫描、3D数据建模、多平台展示、大数据分析、内容与用户交互全系列的技术

阿里巴巴集团主要创始人马云:



作为一个创业者,首先要给自己一个梦想,人没有梦想,没有一点浪漫主义精神,是不会成功的。创业,做企业,其实很简单,一个强烈的欲望就是我想做什么事情,我想改变什么事情,你想清楚之后,你永远坚持这一点。创业要找最合适的人,不一定要找最成功的人。所有的创业者都应该多花点时间去学习别人是怎么失败的,因为成功的原因有千千万万,失败的原因就一两个点。

腾讯董事会主席兼CEO马化腾:



我不太相信弯道超车,更欣赏仰望星空与脚踏实地。年轻人创业首先是价值观,内心不渴望的东西,你永远不可能靠近,成功的基础是强烈的激情和愿望。互联网给予人无穷的想象力,对年轻人来说永远都存在好的机会,对于现在创业的年轻人,不妨先想得小一点、细一点,专注高效解决一个痛点问题。

百度创始人、董事长兼CEO李彦宏:



对于互联网创业的年轻人我想送给他们三个词:准备失败,勇于创新,专注如一。具体讲,要认识到99%的创业会以失败告终的残酷现实,创业时要选择尚未被发现或者不被重视的领域,以在资源上取得相对的优势,一旦选定方向,要专注去把它做到极致。

小米CEO雷军:



其实创业就是干别人没有干过的事情,或者干别人没有干成的事情。这样的事情,本身的难度非常高。所以一般的创业者,包括一个非常优秀的创业者,往往都是那种离经叛道,很夸张的人,他们不是一般的人。我对创业者主要有三个建议:第一是顺势而为,第二是洞察用户需求,第三是打造一个强大的团队。

创业者说

创业是“九死一生”
而我是一位“偏执狂”

■ 本报记者 刘琴



研发,这段时间是没有收入的,生活上遇到了很大的困难,但我们还是坚信自己的目标,彼此信任,一直坚持着走了下来。这是最难忘的一段经历。”吴宏伟说,他们接到的第一个客户,是为对方做一个公司网站,虽然只有1400元的收入,却增添了继续创业的信心。

创业需要坚韧不拔

谈到创业的困难,“首先,会遇到‘人才短缺’的困惑。小城市很难留住人才,我们发动身边朋友帮忙介绍,也与周边院校开展合作,培养公司所需的后备人才,可目前,人才还是无法满足公司发展的需要。”吴宏伟说,资金压力也是小微企业的“通病”,“科技型中小企业由于研发成本高,成本回收周期长,对资金的需求量更大,好在创业孵化器对办公场地给予了减免租金支持,缓解了一些压力”。

2018年8月,聚为科技迎来了发展机遇,与上海一家通信公司合作,定制开发的呼叫中心系统得到了客户的认可。“他们有意投资,想让我们将公司重心迁移到上海去发展。上海的市场及资金上的支持的确对我们具有很大的吸引力,可这与我们创业的初衷却是违背的,再三考虑之下,我们还是愿意留在随州继续深耕下去。”吴宏伟说,他始终怀着对家乡的情怀在做实事,家乡就是他们的“根据地”。

谈到创业的感受,吴宏伟说:“创业是‘九死一生’,并不是每个人都适合,必须有坚韧不拔的决心。还要有长远的规划,不要盲目跟风,心态不要浮躁,要一步一个脚印地走下去。”

现在公司仍旧面临着人才、资金、市场等多重考验,但创业的艰苦从未打消吴宏伟的信心。“创业虽然很难,也是伴着收获的。最大的收获就是公司的产品得到了客户的肯定,在创业过程中,收获了一帮志同道合的朋友和同事,自己的社会观和价值观也得到了很大的提升。”吴宏伟说。

“在朋友眼中,我是一位‘偏执狂’,决定了的想法和事情,别人很难改变。创业也是一样,哪怕历经千辛万苦,决定走上这条路,我从未想过要放弃。”湖北聚为科技股份有限公司创始人吴宏伟在接受记者采访时说。

一路艰辛但从未止步

“80后”小伙子吴宏伟出生于湖北省随州市,从小就对科技感兴趣。“我接触计算机是从最早的Dos系统开始的,算是最早一批的‘网虫’。”吴宏伟说,他在大学学的专业也是计算机,毕业后在通信行业从事过基站设备的安装维护调试工作。基于对科技的热爱,还有对家乡的情怀,2015年5月,吴宏伟和另外一个朋友返乡后合伙成立了湖北聚为科技股份有限公司,开始了创业之路,从事软件和物联网系统开发业务。

“从公司名字上看,很容易联想到一个场景,‘一群人聚在一起,做一番作为’。”吴宏伟说,希望能将对科技的兴趣转化为事业,通过自己的创意,开发出优秀的产品,为客户和社会带来价值,“起初,我们更多是专注于技术创新,对市场 and 客户的把握不够,导致设计出来的产品脱离了客户的真实需求,缺乏竞争力”。

创业遇到的困难总比预想的要多。“在创业初期,我与合伙人两个人很长一段时间都是在做基础技术积累和

人活一辈子 奋斗一辈子

■ 本报记者 刘琴

6月上旬,北京已进入炎炎夏日。按照之前的约定,记者见到了64岁的无锡贝塔医药科技有限公司董事长李刚。“公司主攻方向是为医药、农药等行业和医疗检测行业提供‘高、精、缺’的C14、C13等同位素标记产品和标记服务。现在公司订单源源不断,但所需的C14源材料却供应不足,此次来京主要是为了解决此事。”李刚说。

52岁开启创业路

生于1956年的李刚,是我国1977年恢复高考后的首届大学生和研究生、首批参与国家863课题项目的科技工作者和国家科技进步二等奖获得者。1997年7月,李刚从美国东北大学有机化学博士学位毕业后,便在美国一家医药公司从事新药开发工作。1999年,李刚和另一位留美学者苏壮博士牵头发起成立了留美华人企业家联合会。“那时候大家聚在一起聊国内外创业形势、创业政策,分享创业经验,我们都是激情澎湃,总是聊到很晚了还舍不得走。”李刚说,就是从那时起,他也萌发了回国创业的想法。

在美国工作期间,李刚了解到C14等同位素可广泛应用于核能、医疗、公共安全、工业、农业及基础科研各个领域,而C14标记技术当时在中国却是空白领域。“苏壮博士的梦想是在中国做出真正的一类新药,并提出在中国发展C14标记技术国产化的想法,我是非常认同的,从此开始跟踪C14标记技术。”李刚说。

2005年,李刚回国后在安徽三联集团担任副总裁,但创业梦想一直索



绕在他心头。2008年11月,已年满52岁的李刚,在获得无锡海外留学人才归国创业计划支持后,在江阴高新区创立了无锡贝塔医药科技有限公司。

“当时决定发展C14放射性同位素示踪技术,希望改变C14标记需要送到国外去做的局面,为我国医药行业的发展作出自己应有的贡献。此外,能做国家和社会都需要的事,这也是我们那一代留学归国人员的历史责任。”李刚说。

与周永茂的“不解之缘”

“创业之初,公司资金少,人手缺,条件简陋,发展缓慢。最重要的是C14源材料供应短缺,成为一直困扰和阻碍公司发展的一大难题。”李刚说。

2009年11月,公司获得科技部科技型中小企业技术创新基金的支持,着手准备开发C14标记关键中间体

化合物。李刚雄心勃勃,准备大干一场。没想到2010年初,一盆冷水浇过来:此前一直供应全世界C14源材料的加拿大核反应堆退役,不再生产C14源材料。这引起了全球医药行业的恐慌,李刚也面临两个选择:要么公司关门,要么改变创业方向。就在李刚一筹莫展、难以抉择的时候,一个偶然的机会,他遇到了一批“贵人”,尤其是与中国工程院院士、核反应堆工程专家周永茂结下了不解之缘。

2010年上半年,李刚为申请的科技部创新基金C14项目办理辐射安全许可证时,遇到了一位从事核技术研究的专家周永茂,他非常支持李刚的事业,积极帮助从根本上解决C14源材料问题。朱迪帮忙找了他的导师——成都理工大学核技术与自动化工程学院院长葛良全,此后进行了一长串的电话寻找后,最终找到了周永茂。

“10年前,为寻找和发展C14源材料解决方案,我与周永茂院士第一次会面和谈话的情形,至今记忆犹深。多年来,周院士始终站在国家需要、产业需要、人民需要的角度,热心为我们牵线搭桥,引荐合作资源,帮助我们发展。”李刚说。

“创业路上,每一位老一辈核技术专家和有关领导的热情支持、悉心指导和鼓励,使我深受感动,也更加坚定了我在C14领域深耕细作、专注发展的信心。”李刚说。

创业是条奋斗不止的路

“人活一辈子,奋斗一辈子。”是李