

李彦宏与南大学子对话：

中国企业的世界影响力正在到来

李彦宏，百度公司创始人、董事长兼首席执行官。他每天早上5点起床，晚上从8点上网到12点，分不清工作与生活的界限，更因此乐在其中。对这个坚称自己并非“最强大脑”，成功是源于“比别人更执着、更坚持”的男人来说，“技术连接未来”的话题所能展现的远景远不止字面上的含义。

10月21日晚，当被坊间称为“技术欧巴”、“最强大脑”、“男神”、“厂长”等各类头衔的李彦宏来到南京大学，吸引了近4000名南大学子近距离聆听对话，印证了其在未来的90后青年精英中的超高人气。

人工智能让生活更高效

能够检验食品品质的百度筷搜源自愚人节一个玩笑，而当市场需求强烈时，百度的工程师就在数月内让其落地。

Baidu eye，神奇之处在于能够让你“看到即知道”，成为人类视觉系统的自然延伸和第二个大脑，为佩戴者实时提供各种信息、知识、解答、提示、解决方案、服务等。

智能自行车DuBike将于年底上市，作为一辆不会丢失不会迷路的自行车，还能够记

录使用者的身体状况，智能推荐路线，制订健身计划。

拥有2-3岁儿童智力水平的“百度大脑”，用技术模拟人脑思维，再过十几二十年，这样的大脑或许比人脑还要聪明。

百度用智能产品描绘出“大数据+人工智能”的方程式，创意不断，新产品频繁上市。在李彦宏看来，这只是百度创新能力的小范围展现。

创新是百度的发展驱动力

几十万台服务器去做一个内容，这就是百度智能产品的基础。“如百度大脑逻辑推理能力，相当于两到三岁孩子的智力水平，她背后是几千台电脑协同工作。”李彦宏说，要有实力去找非常优秀的、天才的计算机科学家，要有耐心做长时间投入，要有资金实力去买很多服务器工作，才能够实现目标。

当具备了天时地利人和时，百度走上了创新的快车道。2014年5月，李彦宏再次来到硅谷，宣布了百度美国研发中心正式成立，同日任命从谷歌招募的被称为“谷歌大脑之父”的吴恩达领导百度研究院。

基层工程师是百度发展的基石。编程马

拉松已经连续举办十届，是百度内部每个季度的常规活动，让百度工程师不断推出有意义、有创新性的产品和项目，上百个创新项目展示让企业具有超强活力。每年颁发的百度最高奖，对基层工程师的项目团队给予价值百万美金的百度股票。今年，李彦宏一下子颁发给了六个团队高达600万美元的最高奖。其中，有一位28岁的工程师，三年内两次获得了百度最高奖。这意味着他在百度工作平均每天的薪水是5000元。“百度的人才理念一直是招最优秀的人、给最大的空间、看最后的结果，让优秀的人才脱颖而出。最高奖就是这样的众多机制之一。”李彦宏说。



在“读图时代”，南大学子送给李彦宏的照片拼图独具匠心

百度技术的世界影响力

2014年7月，习大大和巴西总统共同启动百度葡语搜索引擎，由两国元首共同发布一个产品，在全球的产业界是至高的荣誉。2014年8月，联合国开发计划署与百度启动战略合作，共建数据实验室。“中国企业的世界影响力正在到来。”李彦宏透露，百度作为一家公司，跟巴西的科技部签约，“让巴西的很多学计算机的人到北京来，也在巴西搞一些研发，我们承诺投入五千万美元去做研发。”

“两国的总统愿意共同为一个公司发布新产品，则代表了他们对搜索、对信息获取等方面的看重。其次，他们也期望在那个市场上不仅仅是有来自美国的技术，也有来自其他国家的技术，中国证明了有这个方面的能力，他们也对我们充满了期待。”

“技术是没有国界的，你在这里能够行得通，在别的地方也要形成竞争力才行。”李彦宏说。

做企业让世界更美好

对于百度使命，李彦宏直言不讳：让人们最平等便捷地获取信息，找到所求。“这样的使命更多的是为了让这个世界变得更美好，所以有时候人们说百度让我们的生活变得更加方便了，我在百度获得了什么样的东西且没有给百度付过费，类似这些东西如果我们能够做得好的话，就会对社会产生正面的影响。”

对于百度的四万多名员工，他们每天之所以那么辛苦工作，不仅仅是因为他可以挣到一份工资，更应该他跟他的那些同事一起，通过他们不懈的努力，不断地改变着这个社会，改变着人们的生活，他在这里找到了成就感。“我觉得企业真正地对社会的贡献是它的使命所决定的，这个使命如果崇高、如果完成得好，这个企业对社会的贡献就大。当你成为这个企业一部分的时候，你也会感到更加的自豪和骄傲。”

资本重金出击O2O 双十一烽火连天

临近双十一，各大电商消息频发，随着消费者手机里的购物清单越来越长，购物车里的收藏越来越多，气氛也愈发紧张。而O2O(online to offline)已然成为各方资本角逐市场未来的关键点。

现代快报记者 何玥颐

老牌电商力推O2O模式

免费换屏、另类海鲜购……苏宁近期发布的消息不断成为坊间热议的话题。与此同时，苏宁不断发力物流、虚拟运营商、整合互联网金融，联合开放平台内的过万家商户，线下1600多家门店，将O2O价值最大化。

“苏宁最艰难的时候即将过去，我们已经看到了从弯道转向直道的曙光。因为苏宁向O2O全渠道零售商转型的步伐走在了全行业最前列，仍是这一波新商业浪潮的引领者。”苏宁董事长张近东曾公开表示。

在这一目标下，近日苏宁将联合宁波象山县政府和浙江日报集团推出另类海鲜购，就格外顺理成章，这是在继去年苏宁进军生鲜市场以来的再次大发力。有业内人士分析认为，苏宁遍布全国的1600多家门店如果能转型升级具备部分超市功能的话，那么苏宁在仓储宅配、门店自提、售后服务等生鲜基础设施建设方面会变得更接地气，更有先发优势。

面对今年双十一，已经成功登陆纽交所的阿里巴巴有着更深的期许。在本月中旬，天猫总裁王煜磊对外界放风，O2O方面将是今年双11无线化的另一重要阵地，其中包括线下购物、淘宝旅行、淘宝电影、淘点点几部分。此外，机票折扣、酒店信息等本地生活类此次双11将给消费者提供更具诱惑力的商品组合。



大资本控股O2O网站

不仅仅是老牌电商抢占O2O市场，今年先后收购“麦考林”、“乐语通讯”的三胞集团杀入O2O市场，横向打造业务线。目前关于三胞即将收购并控股拉手网的消息已被基本证实。

“虽然是控股，但拉手网依然独立运作。但彼此资源渠道可以互借。拉手网的线上资源与三胞的线下资源有着很好的互补性。”三胞集团新闻发言人邹衍表示，三胞集团是在国内外经营着近3000家手机、电脑、百货及新奇产品的线下实体店的老牌零售商，以数据分析为例，如何分析客户数据，服

务线下客户是一直以来研究的重点。而拉手网有着成熟的O2O运营经验，两者的结合预计将达到1+1>2的效果。

对于双方的合作，三胞集团在长远规划中表示，将在持续发展团购业务的基础上，打造全球最大的O2O电商平台。

“当前，在传统零售企业跟风O2O背后，零售行业面对的是互联网时代所追求的智能、个性化、需求多元化和社交化的全新购物体验，以及移动互联网流量红利期的到来，移动互联网也为实体零售企业提供了弯道超车的机遇。”申银万国分析师金泽斐说。

O2O升级新时代

“与天猫等纯线上平台相比，苏宁的O2O具有天然优势，也走得更彻底。”商务部电子商务专家委员会专家陈曙光认为，苏宁实施双线同价后，其广布全国的实体店将成为其实现O2O的前沿阵地。

事实上，自去年起，O2O概念一路升温。步步高、汉光百货等开启了自建线上商城之路；阿里巴巴借银泰百货等实体店向线下渗透；王府井百货、天虹商场等引“微信”入室，期待移动突围；更有无数小微零售商圈聚在百度旗下……

以阿里巴巴为代表的线上电商也总结出了未来发展路径，线下卖场与线上平台应加速融合，共谋20万亿的大市场。

服务业正成为新一轮融合的重点。O2O覆盖行业团购、餐饮、打车、快递等行业，现在已经辐射到了洗衣、地产、家政、代驾、律师、拼车等服务领域，还有包括婚庆影楼、旅游、家教等服务行业正不断加入。

“O2O已经迈入了2.0时代。服务行业提供的是非标准化产品，消费多在线下。服务行业的互联网化给资本带来了新的发展机会。”北京大学电子商务总课题组江苏中心主任骏君说，资本跑马圈地成全的是该行业消费者，通过服务提供者来培养消费者的消费习惯。政府相关政策对于内需的拉动也成为服务业O2O的重要契机。“未来O2O模式将会愈加往小而美的方向发展。”