

字节跳动,最近“跳”得很躁动

本报记者 李佳师

拥有“今日头条”“抖音”“西瓜视频”等产品的字节跳动公司最近“跳动”比较猛烈。先是在深圳距离腾讯公司总部直线距离1.5公里的地方买下一块地,该地块准入信息显示为移动内容、在线娱乐,直接叫板腾讯。然后,字节跳动宣布成立专门的电商平台,经营旗下所有的电商业务。紧接着,字节跳动的“火山引擎”宣布上线,这是该公司旗下企业级智能技术服务平台,利用大数据、AI为客户提供技术产品与解决方案。再然后,字节跳动低调承认,已组建互联网汽车业务团队。同时,字节跳动宣布将在新加坡申请数字银行牌照,并在澳洲设立办公室。

从叫板腾讯到加大电商业务对垒阿里、京东,推出智能搜索与互联网汽车直接硬碰硬于百度,再到新加坡、澳大利亚等国际加快扩张。这个成立只有8年时间“将AI应用于移动互联网场景”的“流量明星”公司,是要打破BAT用了将近20年建立起来的商业版图吗?字节跳动,下一步将要“跳”到哪里去?

29岁创办今日头条、33岁创办抖音的北京字节跳动科技有限公司创始人张一鸣希望可以静下心来,思考字节跳动的下一个局。



如果想在支付、物流、供应链等环节依赖阿里,“字节”就不可能完全自己“跳动”。

电商局,能成吗?

6月,有媒体报道称,今日头条母公司字节跳动完成对电商业务组织架构调整,新成立一级事业部——电商业务部。国际化产品负责人康泽宇(Bob)调任电商事业部负责人,统筹公司旗下抖音、今日头条、西瓜视频等多个内容平台的电商业务。

此前,字节跳动旗下今日头条、抖音、西瓜视频等多个APP都有各自的电商业务,接下来这些业务将被统筹管理,而抖音则是落实字节跳动电商战略业务的最核心平台。

究竟是做广告平台还是电商平台,这是一个两难选择。一直以来,字节跳动的核心收入是广告,在广告与电商之间,究竟哪一个模式更适合字节跳动的未来,显然张一鸣已经做出了选择。

作为拥有庞大流量的公司,广告不

会丢失,而且APP页面广告位也是有限的。但电商可以让流量有更大的商业空间,并且能够进一步推高字节跳动的IPO估值。选择电商拓宽“维度”,成为其必然选择。

直播带货如此流行,从网红到明星到企业家,都一股脑儿的成了带货主播,拥有巨大流量的直播平台不可能不心动。

按照中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的数据,截至2020年3月,我国网络视频(含短视频)用户规模为8.50亿,占整体网民的94.1%。其中,短视频用户规模为7.73亿,占据整体网民的85%以上,这意味着主播和网民之间正在建立新的虚拟社会和商业关系。

基于虚拟社会建立的广告、交易、

服务全流程闭环比物理社会网络更高效,更有黏性。

视频电商、直播电商已经成为电商的主流形式。按照CNNIC发布的数据,截至2020年3月,电商直播用户规模达2.65亿,占全部网购用户的37.2%。

其竞争对手——快手已经从视频电商中尝到了甜头,抖音不可能看不到。2017年9月,快手接单上线,帮助商家和网红进行交易;2018年中旬,快手电商工具“快手小店”上线,支持自建小店,并接入了淘宝、拼多多、苏宁易购、有赞、魔筷、京东等电商平台;2020年,快手与京东达成深度合作。

有人说快手的视频电商化和今年疫情的发生是加速字节跳动电商化步伐的“催化剂”。早在今年3月,字节跳动就开始在电商人才的招聘上快马加鞭了,三

个月后正式宣布组建电商事业部。

要完成组织架构调整,字节跳动就必须跳出原来的维度,就必须对电商基础设施,如支付、物流、供应链等环节进行布局,而且需要重新评估商业与对手的关系,与阿里巴巴的关系就是其中之一。

据了解,之前抖音与淘宝有年度合作框架协议,而今年的框架协议虽然尚未谈定,但是,预计可超过200亿元。现在字节跳动要做电商,那么这200亿元的“现金牛”阿里还能照付给抖音吗?如果想在支付、物流、供应链等环节依赖阿里,“字节”就不可能完全自己“跳动”,那么,其电商之局要如何做才能形成完整闭环?

在中国互联网江湖里,腾讯联手京东、快手,而字节跳动与阿里似乎是一个门派,未来这些约定会变吗?

将其短视频平台大流量与垂直平台专业度相结合,很容易突破汽车直播的发展瓶颈。

汽车局,怎么布?

有人说,腾讯、阿里、百度是PC互联网时代的代表,起步于PC端,得益于互联网。而字节跳动、拼多多是移动互联网的代表,起步于手机端,得益于移动互联网。

那么到了新终端时代,就还有可能诞生新的商业模式和新的巨头。虽然,新巨头难以预测,但是下一个新的终端或可以预测。

在智能手机普及后,智能汽车有望成为下一个移动互联网的入口。

赛迪顾问数据预计,到2021年,我国车联网市场规模将达1150亿元,在整个成熟的车联网市场中,服务费将占据约40%的市场份额。随着车联网的落地,产业链的上游、中游、下游都有望进入高速发展阶段。

据悉,阿里巴巴、百度、腾讯纷纷布局互联网汽车。5月18日,字节跳动正式组建车联网团队,由锤子科技

(2019年锤子科技变卖给了字节跳动)团队负责,计划将推出自己的车载信息娱乐系统方案,实现旗下抖音、今日头条等移动互联网产品在汽车终端的落地。

而在此之前,字节跳动已经在汽车领域进行了几次重要布局,包括在2017年上线了汽车媒体与服务平台“懂车帝”;在2019年8月投资3000万美元参股理想汽车的C轮融资;在2020年5月,公司宣布进入车联网领域。

在很多人看来,智能汽车是想要成为移动互联网巨头的兵家必争之地,是下一个风口。对于字节跳动来说,这个风口不是遥不可及,而是近在咫尺。

很多移动应用想要“搬”到车上并不容易,但是将直播“搬”到车上,这个“可以有”。如果汽车的平台足够容易操控的话,在车里玩直播的用户习惯

就没有那么难建立。

车联网能够提升字节跳动各个APP的ARPU值。字节跳动可以依托旗下各个APP平台入局汽车直播,实现今日头条、抖音、西瓜视频和懂车帝的汽车直播生态,一处直播多处可见。

一方面,抖音短视频平台流量大、用户数量可观;另一方面,懂车帝这个垂直平台又有大量的汽车KOL和专业高质量的潜在用户。

截至2020年1月,抖音日活跃用户已经突破4亿,公司旗下全线产品总活跃用户数超过15亿。

将其短视频平台大流量与垂直平台专业度相结合,很容易突破汽车直播的发展瓶颈。

事实上,已经有越来越多的汽车厂商青睐直播营销。比如,新一代别克GL8艾维亚家族的“云首发”发布会共吸引了699万人次观看直播,同时在线人数

超过50万,创下了汽车新品上市发布会的直播新纪录。

字节跳动的汽车局有几个关键词:一是汽车车载OS,这需要足够的易用性。从目前看来,它会由锤子科技来担纲。锤子的“Smartisan OS”是基于安卓优化和改良的操作系统,既用于手机也适配于桌面,还可以用于大屏幕的操作系统。这也是为什么字节跳动汽车事业部要以锤子团队为核心的原因。二是“懂车帝”和抖音。无论是“懂车帝”汽车媒体服务平台,还是抖音短视频直播平台,都是流量的好手。它们拥有大量的专业用户和视频用户,一直是字节跳动的强项。三是理想汽车。字节跳动的车联网要想深入到每一个汽车,必须从一个车开始打磨,在其成熟后,才有可能放之四海,将其复制,并说服更多的车企一起生长。

只有字节跳动的海外公司与中国公司彻底脱节,才有可能符合国外的各种监管。

海外局,如何放手?

尽管目前在全球前十大互联网公司中,中国的百度、腾讯、阿里、京东都已上榜,但是必须承认一个事实,BATJ这四家公司的大部分业务还是在中国,并没有真正地实现全球化。

那么,如何在中国起步的同时就进行全球化的复制,这是张一鸣在思考的又一个维度。

字节跳动的全球化是从2015年开始的,其先后推出海外版今日头条TopBuzz、投资印度新闻应用Dailyhunt、收购Musical.ly,以及并入抖音海外版Tiktok等。

其中Tiktok最受关注,截至2020年5月,其在全球App Store和Google Play应用程序商店的总下载次数已突破20亿次。苹果App Store数据显示,2019年第一、第三、第四季度中,Tiktok均稳坐全球下载量第一。

目前Tiktok已经成功进入日本、印度、土耳其、俄罗斯等市场。2019年,Tiktok的收入为1.77亿美元。

尽管海外用户节节攀升,但各地地区的监管压力也进一步加大,尤其是对信息保护条例的监管更加剧了Tiktok的水

土不服。

在美国,2019年2月,因违反“儿童在线隐私保护法”,Tiktok被罚款570万美元。在英国,2019年7月,因违反GDPR条例,Tiktok被罚款1790万英镑。在印度,2019年,Tiktok因不当内容也曾被封禁。

为解决在海外市场屡屡发生的监管问题,也为了解决在海外发展的水土不服问题,字节跳动决定将海外公司与中国公司切分,希望以更为中立的方式进行运作,真正呈现一个更安全、更全球化的公司。

今年3月,张一鸣宣布,将对组织和合作方式进一步优化,更新内部管理机制和工具,进一步完善全球化业务的发展。

事实上,从2018年开始,张一鸣就把重点放在了全球化上。2019年,张一鸣花了近2/3的时间到全球各地调研。

只有字节跳动的海外公司与中国公司彻底脱节,才有可能符合国外的各种监管。所以,放手就是字节跳动实现真正的全球化必须完成的蜕变。

事实上,字节跳动将海外业务剥离

中国母体的工作已经持续进行了一段时间,包括解散海外业务团队、雇佣外籍高管、重新理顺投资者关系等。

而在近日,字节跳动的中国员工已被禁止访问海外产品的代码库,在代码层面自建了一层防火墙,这意味着字节跳动的海外业务剥离已经接近尾声。

到目前为止,包括前微软首席知识产权顾问Erich Andersen、美国空军和国防部网络安全专家Roland Cloutier、原Facebook全球商业合作事务负责人Blake Chandler、前华纳音乐高管Ole Obermann等都加入了字节跳动的海外核心管理阵营,几乎清一色的外国面孔。迪士尼前流媒体服务负责人Kevin Mayer加盟字节跳动,担任Tiktok CEO。与此同时,包括知识产权、网络安全、投资者与政府关系等维度开始全面对接全球市场。

除了高管,大规模的全球人员招聘同时展开。

6月22日,美国职场社区Glassdoor一项调查显示,TikTok在“疫情期间最受毕业生青睐公司”的排名中位列第五,排在了谷歌和Facebook之前。这项统计

不限于科技公司,具有跨行业参考价值。结果显示,应届生最关注的前五名雇主分别是亚马逊、微软、高盛、苹果和TikTok。

探索更符合当地的文化习惯和法律法规,建立更符合当地模式的运营机制,建立更多元的国际化产品矩阵是张一鸣希望字节跳动能够做到的。这样才能在移动互联网时代率先成功,真正地走出去。

而要真正地走出去,张一鸣就必须放手。或许,对于一家有理想的公司,它应该站在更高格局上,也只有这样,它才能够真正地实现国际化。

5月19日,在宣布Kevin Mayer即将入职的消息时,张一鸣表示,字节跳动成立之初就有服务全球用户的理想,经过不断努力和,其产品正在丰富全球数亿人的生活。

除了电商、汽车、国际化,张一鸣还在思考,究竟跨到哪些维度,才会成为更好的“字节跳动”。

张一鸣曾经表示:“成功与否并不是我屡次选择创业的根本原因,而成就感才是。我希望接下来的每一次都要比前一次的创业成就感更大才好。”

近期,北京出现了一些新冠肺炎确诊病例。这一次北京反应迅速,对新发地市场、周边小区以及到过市场有可能感染的人群进行了排查与核酸检测。

目前,北京市核酸检测日均采样已经增长到近50万人,可以说是严防严控,一刻不放松。在与病毒搏斗的这段时期里,对于检测人员、医疗人员、各监管部门都是一场考验。

在消耗大量人力的背后,信息技术充分发挥了辅助作用。其中,AI深度参与到了疫情预测、诊断诊治、新药研发等疫情防控全流程中。

AI抗疫,各有高招

本报记者 张一迪

用到了哪些AI算法?

IEEE终身会士、英国皇家工程院院士塔里克·杜拉尼在2020世界智能大会上发表演讲时,把机器学习工具预测新型冠状病毒隔离的影响进行检测,分为7个步骤:识别风险人群、确诊病例、快速研发药物、预测疾病扩散的趋势、深入了解病毒、分析病毒来源以及预测下一次流行期。

塔里克·杜拉尼指出,在半监督学习和贝叶斯深度学习组合在一起构建的新方法,可以对分子预测方法下不确定的部分进行量化;通过半监督学习实现少量数据限制下的信息性分子呈现;贝叶斯深度学习方法可以在统计命令方式下,认知的不确定信号评估。

增强学习方法可以应用在三个方面:探测疾病、整合大量信息辅助医生处理复杂的诊疗判断和基于大数据方法进行流行病学趋势判断。同时在社交媒体监控、新媒体传播报道中也可以发挥重要作用。

提高了疫情防控效率

日前,央视新闻报道称,北京部分监测点出现聚集现象,加大了人员感染风险,为了自身和他人安全,建议低风险人群不必着急做检测。

针对民众对于疫情担忧和恐慌的心理,国内研究团队开发了相关的AI+大数据平台,有助于在疫情流行期缓解大众恐慌,引导合理就医。减少医院,尤其是发热门诊的医疗负荷,显著降低院内交叉感染的风险。

清华大学长庚医院自研了COVID-19自测评估系统和COVID-19智能辅助分诊系统。COVID-19自测评估系统是依据国家卫健委《新冠肺炎诊疗方案》设定问答式的疾病自测评估软件,通过智能分析给用户指出病毒感染风险层级评估,并给出保健和就医的指导意见。

COVID-19智能辅助分诊系统基于AI算法,结合流行病学史,症状、体温、心率等数据,将就医者病毒感染的风险自动分级为低危、中危、高危三种,可以做到快速精准的分诊,提高医院门诊、急诊的预见分诊和医生看诊的效率,有助于降低发热门诊的负荷,减轻院内人群聚集和交叉感染的风险。目前,该系统已在国内多家医院部署应用。

清华大学计算机系AMiner团队和智谱AI团队构建了一个大规模、结构化、中英文双语的新型冠状病毒病毒知识图谱,该平台可以预测不同阶段的病毒再生指数,通过机器学习算法建立模型,预测未来一段时间内感染人数的变化。

智谱AI CTO张鹏在2020北京智源大会上发表报告时坦言,这种预测会面临一些问题,比如统计口径的变化,以及积累病例数据的释放等都会导致数据波动。不同的人从感染、发病,到确诊的周期,也会影响整个趋势预测的准确率。

“所以在这些问题当中,我们都采用了大数据的方法。”张鹏指出,平台可以对数据异常波动和周期预测问题进行处理,建立不同模型进行对比、分析,最终得出一个比较合理的预测模型,并且对于湖北与非湖北地区,中国与国际地区的分析模型,可以分别进行构建和预测。

也是对AI能力的一次大考

在谈到研发新系统的技术难点时,中国工程院院士、清华大学临床医学院院长、清华长庚医院院长董家鸿表示,最难的不是研发本身,而是提高管理者和公众对于新技术的认可度。

在应急防控体系中,如何应用新技术、是否存在潜在风险成为很多管理者关心的重点问题。未来,在高科技产品应用方面,除了要注重研发,也要考虑如何高效地提高使用者的认知。

面对疫情,AI成了医疗抗疫过程中的有力帮手。在众多新兴技术中,AI仍然处于成长阶段。从学术层面讲,它在不断突破,持续深挖;从应用角度讲,它已经在各领域默默奉献多时,但也遇到了对于有效性、精准度、安全性等问题的拷问。

无论是人还是技术,处于成长阶段难免会出现各种问题,总要面临来自各界的质疑甚至否认。AI是一项赋能的技术,不断训练,用数据浇灌才能激发出它最大的力量。这场疫情攻坚战,也是对AI能力的一次大考,是AI从成长走向成熟的一次重要试炼。