

火山引擎,字节跳动“二次创业”的起点

本报记者 宋婧

2017年的字节跳动还是一家不算显眼的互联网公司,公司规模不大,员工也不多,旗下能被叫得上名的只有一款以推荐算法为基础的新闻客户端产品——今日头条。

“当时有一家合作的手机厂商问我们能不能帮忙做一下应用商店的推荐算法。他说应用商店有很多个性化推荐需求,用户如果找不到想要的App,就会对应应用商店的收入产生影响。”在字节跳动副总裁杨震原的回忆中,彼时字节跳动内部展开了多次讨论,听到了很多不一样的声音。经过反复权衡与商议,最终还是选择接下了这一单。

“我们给这家应用商店做了智能推荐,在首页上推荐App,同时做了搜索优化。效果出乎意料的好,应用商店收入几乎翻番。”杨震原说道,“在这个过程中,字节跳动的工程师意识到,原来我们的推荐系统具有一定的通用性、普适性,也可以为客户产品带来价值。那次的合作双方都非常满意,借此机会我们也就继续在这条路上做下去了。”

那时,为企业客户提供技术服务还只是字节跳动业务的一条细小分支,无论是在内部还是外部都没有引起太多关注。然而,撒下一粒种子,时间自然会给出结果。2020年6月,字节跳动默默推出企业技术服务平台——火山引擎,为包括苏宁、京东、vivo在内的企业提供营销增长相关的技术服务。时隔一年,字节跳动首次召开火山引擎品牌发布会,对外公开智能增长技术实践成效。四年前播下的那颗种子终于破土而出,长成了一棵令人满怀期待的小树。

业内有观点认为,字节跳动是一家将创新与突破印入骨血,且非常擅长创造奇迹的公司,有很大概率在ToB市场复制亚马逊、阿里云等巨头的成功。但也有观点认为,ToB市场本就赛道拥挤且壁垒较高,需要投入的时间、人力、资源及资金成本不可估量,一旦闯关失败必将遭受重创。技术输出的路线为何备受青睐?字节跳动的打法又会有怎样的不同?在这场“二次创业”中它究竟胜算几何?

技术输出 争做“基础服务提供者”

事实上,技术中台市场化在行业中是非常普遍的现象。海外的微软、亚马逊、谷歌,国内的腾讯、阿里、百度都是这么做的。对于多数互联网公司而言,发展至一定阶段后,主营业务市场逐渐趋于稳定,挖掘技术溢出价值不失为一个可能带来新增长点的突破口,也是一个“二次创业”的好机会。

无锡：“物联之都”逐梦十二载

(上接第1版)

“创业没有不难的,困难与挑战并行是这个行业的特点。”新纳传感董事长兼CEO赵阳向《中国电子报》记者道出了心声,“在整个产品研发、导入、量产的过程中,技术难题、人员短缺、原材料市场供应受全球大环境影响等问题接踵而至。产品在客户端的技术、培训、调试等环节也会不可避免遇到的问题。”

在无锡,很多像赵阳一样的“物联网人”都感受到了创业之难,其中也包括瀚云科技副总经理孙文荆。“瀚云的创业团队是做互联网出身的,之后出来创业,瞄准了物联网赛道,和很多大企业不同,我们是从底层开始慢慢做起来的,这叫‘草根心态’。”孙文荆笑着用“草根心态”一词概括了公司的发展历程。

企业从“草根”成为“大树”的创业之路充满艰辛,政府在此过程中要为企业添加更多“营养素”,培育良好的发展土壤。看着面前的无数荆棘,无锡“十年磨一剑”,探索出了一条颇具特色的物联网发展之路。

无锡“逐梦感知世界”的起点可以追溯到2009年。那一年,无锡国家传感网创新示范区的建立,正式拉开了中国物联网发展“加速跑”的序幕。无锡市工业和信息化局副局长左保春告诉《中国电子报》记者,在这个过程中,无锡始终重视企业的主体地位。

“选择回国是因为有更多发展机会,有更多资源整合的可能。无锡一直把物联网作为核心产业发展,在物联网产业政策层面会给我们很多支持。”上海极熵数据科技有限公司创始人孙东来在接受《中国电子报》记者采访时说。孙东来是无锡本地人,他的话让记者更清楚无锡发展物联网产业为何如此具有吸引力,同时又充满活力。

“十余年来,无锡坚持系统推进和重点突破相结合,紧扣物联网发展的关键环节,内外兼修,强化企业主体地位,不断激发市场主体活力和创造力。一方面对外招引一批企业,一方面向内孵化新生力量,同时鼓励原有企业转型到物联网领域,形成了多维度全方位的培育体系。”左保春对记者说。

注重“精准滴灌”和“做优平台”,无锡大力推动物联网产业发展和创新创业高位起跳。在这样肥沃的“土壤”下,一批企业迅速展现出强大实力,将物联网技术应用在智能制造领域的无锡先导智能装备股份有限公司就是其中的佼佼者之一。

“我们只做装备,而且要做最好的装

被字节跳动视为学习榜样的亚马逊是迄今为止最成功的“证道者”。起初,亚马逊着手配置具备足够扩展性的IT基础设施是为了缓解其主营电商业务季节性爆发带来的巨大压力。从2006年正式成立AWS,率先进入云计算服务市场,到2015年成为亚马逊增速最快的业务,且此后很长一段时间内在全球范围内鲜有敌手,AWS用了9年时间“破茧成蝶”,让云计算从一个虚无缥缈的学术概念,转变为至关重要的全球数字化基础设施。

再看国内市场,从2009年成为第一家对外输出云计算技术服务的公司,到2020年成为第一家实现盈利的云厂商,同样脱胎于电商的阿里云花了整整11年时间才完成一场“华丽转身”,用突破200亿元的营收打破了来自内外部的质疑。目前,阿里云已经超越谷歌,成为全球第三、亚太第一的云基础设施服务商。

他们的成功并不是偶然。分析人士认为,他们通过孵化内部技术平台,把通用型技术、资源变成了“水、电、燃气”,一点一滴地渗透到客户系统建设的各个环节,把自己转化为了难以替代的基础服务提供者。“这是一场投入巨大的赌博,幸运的是他们赢了。”

授人以“渔” 字节的差异化打法

既然技术开放的事情大家都在做,那

么字节跳动如何利用差异化突围呢?此次品牌发布会上,火山引擎总经理谭待表示,建立火山引擎的初衷是希望为企业打造自己的数字化增长引擎。他把火山引擎为企业带来的能力概括为三个方面:增长方法、实用工具以及技术能力。

毋庸置疑,无论是今日头条、抖音、西瓜视频,还是其他多个爆款产品,都已验证了字节跳动实用工具与技术能力的优越性。而字节跳动这块招牌最让人感兴趣的地方,其实还是在于它的增长方法,因为“增长”才是企业永恒的追求。只有持续增长,企业才能创造更多的经济价值和社会价值。

“在过去9年的快速发展中,字节跳动积累了很多增长的方法和经验,包括创意生产、内容制作、千人千面的个性化匹配、精细化用户运营,等等。而在这些方法和经验的背后,最重要的一个理念是数据驱动,无论是机会点的发掘,还是问题的诊断,从算法的改进、功能点的验证,甚至细化到每一个产品的起名,背后都是数据驱动的用来帮助我们把每一个决策做得更好。”谭待说道。依托数据驱动的作用,在企业与客户之间建立无处不在的数字化连接,最终实现智能化增长,这就是字节跳动的成功秘诀。

智能依赖于数据,而数据需要构建在基础架构和技术平台之上。火山引擎最底层提供统一基础服务,通过云原生操作系统屏蔽企业用户底层IT差异性,满足混合多云需求;上一层提供技术平



台,研发中台、AI中台、视频中台和数据中台能让技术最大化复用;再往上是智能应用层,通过数据产品和业务工具来提升效率、优化效果;最上方是面向各行各业的解决方案,根据行业特点提供定制服务。像这样将字节跳动的方法论、工具和技术糅合在一起,最后面向企业用户输出一套完整的、全链路式的智能增长技术服务方案。

分析人士指出:“AWS是采用产品降价27%至49%的方式来‘取悦’中国市场,阿里云的‘星云’扶持计划提供了上万元的上云补贴,腾讯云的‘+创业’扶持计划是为初创企业提供免费创业云。字节跳动则是另辟蹊径,选择了‘授人以渔’,不是把鱼直接喂给你吃,而是告诉你方法,让你自己来捕鱼。这种差异化打法或许会带来出人意料的效果。”

让“弱”的变强 让“强”的更强

与某母婴品牌合作,通过运营经验和个性化算法叠加实现7日购买转化率9%的提升;与长安汽车合作,将包括今日头条、抖音、西瓜视频等在内的内容生态与车载终端结合,APP周活跃度达40%,让车、手机与人的交互更有趣;与陕西旅游集团合作,打造数字媒体中台实现精准营销,提升“关键时刻”旅游体验;与苏宁易购合作,用人工智能算法优化供应链,

效率提升近40%;与证券机构合作,基于数据驱动探索从流量到用户,再到收入的增长路径……火山引擎这一系列行业实践案例给人最直观的感受就是:让“弱”的变强,让“强”的更强。

从外部来看,一方面,字节跳动把经过内部千锤百炼的能力、工具、资源、经验通过火山引擎提供供给有需要的企业,以己之长补彼之短。另一方面,根据企业不同阶段的需求提供相应的解决方案,比如在提升消费者体验的阶段利用AI方面能力让交互更智能,或是在产品与服务阶段通过内容信息流合作让客户产品内容更丰富,又或是在商业优化阶段通过云原生、研发中台去驱动企业持续创新,最终实现整体的价值提升。

从内部来看,杨震原指出,“让后卫变成前锋是对团队最大的锻炼。”当公司成长至临界值,引入市场机制会让效率变得更高。建设一支更高效、更高标准的技术团队,最好的方式就是技术开放。与此同时,“技术平台商业化也会让补齐短板变得更容易”。业内人士称。

一粒小小的种子何以长成参天大树?成长的力量绝不仅仅源于种子本身,更需要汲取来自阳光、雨露、土壤、肥料的养分。如今,火山引擎这颗种子已经在ToB的土地上长出了一棵小树,需要漫长的时间和足够的耐心去呵护、培育。它究竟能否真的像火山一样蓄势而起、磅礴爆发,后续,就要看字节跳动如何续写未来的新篇章了。

在物联网世界里 无锡烙下“太湖印记”

(上接第1版)

从感知层到应用层,物联网所涉及的每一个领域,都可以在无锡找到相应的企业,无锡已初步形成了包括关联芯片、感知设备、网络通信、智能硬件、系统集成、应用服务在内较为完整的产业链条。3000多家企业,撑起了物联网3100多亿元规模,可以想见其中有多少产值千万元甚至百万元的小微企业。无锡从来不是那种一个企业撑起一方土的城市,物联网领域也是,但这也从另一方面也说明无锡物联网产业是一个生态集群,更具活力,更为健壮,不容易被卡住脖子。

从研发创新的角度,有实力有后劲儿。无锡物联网产业的创新实力源自于两个方面,一是发展十余年来对大量相关科研机构的引进和项目落地,一是作为曾经的“国家南方微电子工业基地”,所形成的包括芯片、模组到传感器在内完整的产业链,以及高端软件方面的能力。无锡牵头或参与制订的物联网国际标准有12项,代表中国抢占了国际话语权。

又是什么铸就了上述特色的无锡物联网产业?据不完全观察,首先,无锡市政府一贯敢于先行先试;其次,作为近现代民族工商业发展重镇,无锡为发展和应用物联网提供了很好的土壤;再次,无锡市十分开放从不排外,吸引了一大批企业;最后,无锡很强的制造配套能力,是发展物联网的坚实基础。当然,长三角的区位优势进一步促进了无锡物联网的快速发展。

当然,无锡物联网并非可以高枕无忧。站在第二个十年的角度看无锡物联网发展,可以说有如下隐忧或遗憾值得警惕和弥补。首先,先发优势的代价可能在下一轮竞争中显现出来,在某些领域被后发的城市赶超;其次,缺少本土的龙头企业,亟待培养一两家物联网领域的“BAT”企业引领行业;再次,无锡本地高校资源有限,一味靠引进人才,很难支撑下一步产业的高速发展。总之,相对于已经打下的产业基础、物联网的远大前程和无锡市对物联网的理解水平,无锡市可腾挪的资源便“略显拮据”,在第二个乃至第三个十年的物联网发展中,需要无锡乃至江苏站在更高的角度谋划,以更精细的态度布局,仰望星空脚踏实地,才能织出万物互联的绚烂大图。