

不变的使命，让数据价值触手可及



更迅速、全面地挖掘用户个性化需求与市场方向，先进的“大数据分析”技术工具无疑是各行各业快人一步抢占先机的利器。五年前，85后青年吕承通敏锐地察觉互联网公司将在这个领域有较大需求，辞职创立数数信息科技有限公司，在经历多次技术探索和创新后，成功摸索出了一套从数据采集、存储建模，到分析展示的一体化解决方案(Thinking Analytics系统)，助力众多互联网公司脱离数据分析繁杂、低效、单一的窘境，走上数据驱动、精细化运营之路。

青年报记者 孙琪



吕承通助力众多互联网公司走上数据驱动，精细化运营之路。

拥抱“数”有所为的时代

大约十年前，吕承通在走出上海大学校门时，给自己制定了一个目标：在30岁之前，创办一家高科技公司。“有使命感，有先进理念的企业家才是当今时代的弄潮儿，是影响这个时代发展的英雄！”

创业之前，吕承通选择先去大企业历练，事遂人愿，2011年3月，他顺利加入腾讯互动娱乐研发部，在那里学习、磨砺与成长。

有数据显示，从2008年到2017年，中国互联网行业发展迅猛，其中游戏行业更是风生水起。游戏市场规模从185.6亿元骤增到2036.1亿元，中国也一举成为全球第一大游戏市场，但有识之士敏感地意识到行业即将遇到拐点。

“自2017年开始，游戏业用户增长红利就已逐渐消失，不少运营者发现粗犷增长遇到发展瓶颈，存量玩家对精品内容、独特玩法的需求逐步上升。”吕承通在工作中发现，当时业内逐步达成共识：要以“精品化和精细化”为核

心导向，其中的关键就是把数据用好用。但行业内对大数据的技术使用能力参差不齐，很多都停留在上一代的技术层面。这对以大数据技术为核心驱动力的数数科技来说，是一个好的发展趋势。

“很早我们就确定了以游戏行业为核心的发展目标。”吕承通说，“游戏行业是一个典型的互联网行业，数据意识比较靠前，数据需求也比较强烈。只要把游戏行业的数据需求都满足了，再拓展到其他领域，比如在线教育、电商等行业，都是顺理成章的事情。”在谈到团队使命时，吕承通说：“我们的使命非常坚定：让数据价值触手可及。这个使命是我们团队共同讨论出来的。唯有数据，才能改变世界，是我们团队的共同信仰。”

迈过低谷 加速扩张

今年的疫情对于专注服务互联网行业的数数科技来说影响并不是很大。“我们去年年底完成A+轮融资，融资金额2500万元。今年公司也在持续盈利，融来的钱目前还一分没花。”吕承通介绍

复工后的情况，“在销售上有一定的影响，如果没有疫情，我们应该会发展得更快一点。目前公司正在扩大规模阶段，北京、广州、深圳等异地团队都在建设当中。现在最大的瓶颈还是在招人上，我们需要引入更多的人才。”

在回顾数数科技五年的发展历程时，吕承通表示这个过程并非一帆风顺，经历了不少坎坷。“没有人能随随便便成功，不在历练中毁灭，就在历练中重生。”在谈到早期经历的坎坷时，吕承通说自己犯了一些技术型创业者常犯的典型错误：不从客户需求出发，而是从技术的角度出发。“我们最早做的一款产品，用到了很多数据挖掘和机器学习的技术，产品交互和设计都不错，当时发布的时候，业内非常认可。我们当时并没有把营收放在首位，所以先出了免费版，让大家都用起来。没想到后面由于营收的压力，开始推出收费版时，遇到了很大阻力。”吕承通说道，“这件事情对我们团队打击非常大，我们开始反思整个项目的定位，为什么客户不愿意付费。原因很简单，

没有从客户的实际需求出发，虽然用的技术很先进，但是对客户实际业务产生的价值有限，客户自然就不愿意付费了。这也成为我们推出下一款产品的时候首要考虑的因素。客户不愿意付钱的东西，我们不做。”

2018年年初，在经历了团队内部的深刻反思和充分的市场调研之后，数数科技推出了第二款数据分析的产品，用以解决用户行为的数据分析需求。这是一款从数据采集，到数据存储、建模、计算和数据展示的一体化解决方案。产品一开始就采用了收费模式，而且非常顺利地打开了市场。

“我们在向第一家客户演示新产品的时候非常紧张，因为产品刚发布，功能也比较单薄。”吕承通说，“还好整个过程还算比较顺利，产品的核心功能解决了客户的痛

点，所以没过多久就成交了。这给了我们团队很大的信心。”

2018年，在新产品推出不久，有家北京的企业采购了系统后，很快实现产品月流水过亿的目标。由于产品用户数暴增，数据量也激增非常快，Thinking Analytics系统的服务器数量从最早的三台增加到了数十台，为了保障产品的顺利运营，数数科技团队经常半夜响应客户需求，通宵解决客户的问题。随着这款产品走向世界后，数数科技的服务能力和系统的横向拓展能力也大大提升。

在客户的口碑相传下，如今数数科技的客户已经超200家，今年疫情期间聚焦游戏行业的他们开始拓展其他领域，比如电商、在线教育等。面对未来，吕承通相信目前大数据行业还处于起步阶段，在未来还有无限可能。

创业，我坚持长期主义



上海首坤智能科技有限公司董事长刘猛军，大学毕业后来沪创业，专注于智能制造领域近10年，将最青春最激情的时光都投身在最热爱的事业里，首坤智能不仅顺利度过2020年的艰难时期，还实现了营收的增长。他说创业选对方向后，就要坚持长期主义。

青年报记者 孙琪

深圳、广州等多个城市，没资金没背景没人脉的他最终选择在上海起跑。

手推肩抗打开市场

刘猛军和伙伴创办上海首坤智能科技有限公司，成立多普施激光品牌，很快开发出第一代产品，一台50多公斤的设备，但还是难以找到客户，异常艰难。

“但凡有客户想听我们的产品介绍，我们抬上机器就往客户那跑。”刘猛军笑着回忆自己当时没有自驾车，他们无数次坐摩的顶风冒雨将机器抬到意向客户面前，认真地讲演，仔细聆听客户需求，迭代产品。

“我至今都非常感激给我第一单的国企老大哥。”刘猛军回忆他第一次竞标，对手就是一家上市公司和一家大型民营企业，最后竟然是初创公司的自己胜出，这一度让他大感意外。客户告诉他：因为他们不仅技术专业，而且服务真诚，其他两家机构虽然规模较大，都是带PPT来演示产品，且对客户需求应答很慢，所

以刘猛军赢得了这次机会。

信心倍增加上创业团队的执着与努力，使刘猛军拥有了越来越多的忠实客户，他们始终保持携带产品路演的习惯，“专业技术和真诚服务，是我们制胜之道”。

今年的疫情对很多实体经济造成巨大考验。上海3月份复工以来，首坤智能工作的开展一度也很艰难，但通过对市场需求的分析，了解到医疗用品和民生食品在疫情时期社会是最迫切的需求，刘猛军紧急进行了市场调整。

针对提前复工的医疗用品、医药企业，他们积极提供激光赋码设备以及服务支持，帮助相关企业顺利生产，针对民生的食品企业，帮助其扩大生产规模，满足市场需求。这些调整动作，保证了首坤智能的正常运转。

面对市场口罩的短缺现状，公司第一时间组织研发团队，设计生产全自动高速口罩机。研发团队和刘猛军几天几夜蹲守在车间，一个月内完成了全自动口罩机的研发、生产、装配、调试和交付，几十台口罩

机一上市就被预订抢购一空。“口罩机不仅缓解了企业资金流，为疫情做了些贡献，同时锻炼了我们团队的研发能力。”刘猛军非常骄傲，在今年公司没有辞退一个员工，还增员20%，他还看到了团队齐心协力、敢于拼搏、共渡难关的精神。

实体经济在后疫情时期的发展可能更复杂艰难，刘猛军认为是挑战更是机遇，相信拥有核心产品、核心技术、核心人才的企业能更好地存活下去。

随着时代科技的进步，激光会得到更深层次的挖掘，比如激光技术从纳秒到皮秒到飞秒到更精密波段的探索，比如激光能深入应用于医疗、5G、军事等更多的领域。

未来将建立激光智能技术展示中心，持续向高校、社会、企业展示最新的激光研发成果，持续致力于推动产业信息化、智能化、数字化的发展，持续为企业提供完善的工业智能解决方案。为推进工业4.0，为中国智能制造2025添砖加瓦。



刘猛军专注于智能制造领域近10年。

受访者供图

好奇分子的鸿鹄之志

新上海人刘猛军儿时是个好奇分子，平时就爱拆装家里的电视、收音机，还自制过玩具枪。学生时代他立下鸿鹄之志，要成为一名乔布斯式的科技型创业者，大学生时代就不停探索创业的可能性。在中国矿业大学念大一、大二时，他积极参加很多社团，大三时担任校立业立志协会主席，和校团委、校就业中心一起引导大学生就业创业方向，组织参与了很多自主创新的项目。在大四那一年，刘猛军鼓动几个同学拿出学费生活费在校外开了一家200多平方米的餐厅，恰逢学校百年校庆，餐厅客似云来，几个大学生，除了大厨的活没干，收银、端盘、洗碗都是

自己干，初尝创业艰辛，但一年折腾下来居然小有盈余。

“开饭店的成功，让我坚定了毕业后创业的信念。”刘猛军回忆他当时还跟随导师开展一个激光课题项目研究——非金属激光三维切割，即运用二氧化碳激光对非金属立体产品、零件等进行3D激光切割，老师说这个技术在白电、汽配行业需求紧迫，需求量巨大，是一个很好的创业项目，这让刘猛军心意更坚定了。相比创业，他的父母更希望子女有一份稳定的工作，矿大毕业生在煤炭企业还是非常吃香的，但他依然选择去南方打拼自己的天地。

如果城市有气质，在刘猛军眼里，海纳百川的上海就是最具创新创业气质的城市。走过了