

证券代码：300766

证券简称：每日互动

每日互动股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2023-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研		<input type="checkbox"/> 分析师会议	
	<input type="checkbox"/> 媒体采访		<input type="checkbox"/> 业绩说明会	
	<input type="checkbox"/> 新闻发布会		<input type="checkbox"/> 路演活动	
	<input type="checkbox"/> 现场参观		<input type="checkbox"/> 其他（ ）	
参与单位名称及人员姓名	1 黄俊岭	国泰基金	2 刘可欣	国泰基金
	3 吕业青	国泰基金	4 巫锡超	鹏华基金
	5 苏畅	中银资管	6 朱战宇	中邮人寿
	7 李哲超	中国人保	8 姜绍政	国寿安保
	9 张蓉蓉	恒越基金	10 周昊	东兴基金
	11 赵萧	CPC international MANAGEMENT, LTD	12 邬丹妮	Shanghai Eureka Investment Partner Co., Ltd.
	13 厉楠	凯石基金	14 卢雨涵	嘉合基金
	15 郝彪	誉辉资本	16 王阔钦	景和资管
	17 李晟	云杉投资	18 吴树熙	正谊资产
	19 郭进平	德毅资产	20 罗世嘉	红骅投资
	21 于昀田	磐厚动量	22 邵伟	健顺投资
	23 张亚辉	茂典资管	24 郑力豪	贤盛投资
	25 杨渝	弥远投资	26 周雪	新传奇私募
	27 陈美凤	名禹资管	28 杨潇	胤胜资管
	29 赵欣	牛乎资管	30 唐姜政	中欧瑞博
	31 柴志华	谦心投资	32 马力	望正资管
	33 陈恩婷	乾惕投资	34 罗志高	聚享智研投资
	35 曹国军	天猷投资	36 刘小瑛	源乘投资
	37 王思丹	巽升资管	38 章宇轩	坚果私募
	39 郑峰	筌筌资产	40 季战战	晟盟资管
	41 程海泳	华夏创投	42 李谦	长谋投资
	43 姚天航	浙商证券	44 赵海楠	浙商证券
	45 叶光亮	浙商证券	46 周雨婷	浙商证券
	47 浦俊懿	东方证券	48 潘宁河	财通证券
	49 张昱	国泰君安	50 吴源恒	东北证券
	51 金沐阳	天风证券	52 杨雨辰	天风证券
	53 梁丹玥	西南证券	54 叶潇天	西南证券
	55 孟林	招商证券	56 刘玉洁	招商证券
	57 易翔	招商证券	58 聂宇霄	长江证券

	<p>59 陈子怡 东方财富</p> <p>61 张开元 东方证券</p> <p>63 张丰淇 广发证券</p> <p>65 吴倩 国海证券</p> <p>67 刘书含 国盛证券</p> <p>69 崔冰睿 海通证券</p> <p>71 周怡蕾 长城证券</p> <p>等</p>	<p>60 吴晓宇 华泰证券</p> <p>62 任春阳 华鑫证券</p> <p>64 范俊雄 世纪证券</p> <p>66 辛迪 首创证券</p> <p>68 冯翠婷 信达证券</p> <p>70 江迎若 野村东方证券</p> <p>72 秦墅隆 国新证券</p>
时间	2023年8月23日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理 方毅</p> <p>副总经理、财务负责人 朱剑敏</p> <p>董事、董事会秘书（代行） 王冠鹏</p>	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司概况</b></p> <p>今天我们先用一段时间跟大家介绍下公司相关情况，去年12月份，“数据二十条”推出以后，整个行业对于数据要素市场发展的确定性有了更强的信心，并且搭建了数据“三权分置”的产权运行机制，即数据资源持有权、数据加工使用权、数据产品经营权。数据确权这块非常重要，它不同于传统的所有权，我们也在持续研究、持续跟踪、持续探索。早在2019年的天津“网安周”上，公司就提出了严把数据采集入口、划清数据流转边界、守正数据运用场景三个主张，现在也成为行业比较认可的三个原则，并在数据安全合规上面做了很多探索。今年3月，全国两会决定组建国家数据局，7月份，国务院任命国家数据局首任局长，这对整个行业有着非常积极的推动。</p> <p>我们的业务主要涉及到两大块，一块是面向政府的公共服务，会受到公共预算的影响，第二块是商业服务，与宏观经济有密切的关系。以前我们跟大家分享过公司战略、战术，从战略来看，我们分成三步走，即自数-治数-置数，第一阶段是用自己的数据实现数据积累、数据治理到数据应用的闭环；第二阶段，我们除了自己的数据外，也结合客户的数据，把两部分数据价值融合在一起后赋能客户，形成一个X战略，即下方是我们的D（数据）和客户的D’（数据），中间是M层（数据治理层），上面是我们在大数据行业的专业能力P和客户在垂直领域的专业技术P’；第三阶段就是走向数据的加工贸易，在推动数安港建设以后，我们可以把多源异构的数据在数安港的大数据联合计算中心的框架下，实现数据价值的交叉融合，可以把甲方、乙方的数据一起赋能于丙方，实现了真正的数据价值的流转。公司的战略在很多年前就提出来了，大家看我们定期报告的话会发现我们都在稳扎稳打地推进。</p> <p>从战术来看，我们就是沿着D-M-P（Data-Machine-People）的三层业务结构，今年半年报公司总体业绩差强人意，营业收入2.12亿元，归母净利润大概800万。沿着D-M-P三层结构来看：</p> <p>D层：数据积累方面，我们持续突破，SDK累计安装量突破1,000亿，这是个非常值得庆祝的事情，其中IoT设备SDK累计安装量超3亿，特别值得一提的是我们用户运营平台日活已突破9,000万，积累的数据资源更为丰富、也更有深度。同时，这也推进了我们“让数好</p>	

用，把数用好”的理念，开发者作为我们最早的服务对象，以前只提供便利的推送服务，现在能够深入到 APP 的用户运营。

M 层：数据治理方面，我们打造了 DiOS 数据智能操作系统，让客户能够更好的对多元异构数据进行处理。上半年，我们进一步推动 DiOS 的轻量化改造，让客户能够用几台比较简单的服务器就能部署，既要省钱又要好用，这样就可以覆盖更多的客户，让小规模的客户也能够非常低成本的使用起来。今年以来大家对向量化技术的关注非常高，很多人通过定期报告发现我们很早就使用了向量化技术，向量化技术其实最早源自于国外的一篇文章，现在在大模型里面的描述叫 Embedding，嵌入之后可以把不同结构的数据对齐到向量空间内看距离。我们在 2014 年的时候就设立了首席数据官，这也是我们真正成为大数据公司的开始。2015 年，公司就开始使用向量化技术，把 APP 列表数据或者行为数据等进行向量化后进行使用，满足业务智能化需求，所以现在大家看到向量化这个词非常热门，其实我们已经用了 8 年。

P 层：数据应用方面，我们还是两部分业务，商业服务和公共服务。

商业服务中，主要是今年互联网客户拉新促活的预算下降很多，增长服务这一块就受到了大幅影响；与此同时，大家会更加关注对存量用户的高效运营，进而降本增效，所以增能服务已经实现同步稳步增长。另外一块是品牌服务，我们深耕了 10 年，尤其是前几年也受到了阶段性的影响，但是行业在不断迭代，有望迎来更好的春天，我们后面也会提到和明略集团的合作，已经覆盖了世界知名的美妆、餐饮、零食等品牌，大家都在进行或者深入探讨合作，这部分业务值得期待。所以从传导来看，消费起来以后，品牌主才会舍得投入广告，进而影响互联网公司的投放预算。

公共服务中，整体继续保持稳健增长，覆盖了 2,800 多个区县客户，大家会关注到我们的客户数有所降低，这主要是因为我们把部分直客转为代理客户，就相当于把原来的一些客户打包在一起了。我们选择非常可靠的合作方作为我们的代理，能够在本地更好的服务好我们的客户，同时也利用他们在当地的业务资源，能够更好渗透其他的场景。公共服务方面我们虽然还是会受制于整个预算，但在二季度还是实现了强势复苏。

在公司发展过程中，我们已经创业大概 19 年，穿越了 4 个时代。在以诺基亚为代表的无线时代，我们当时做的是数据的备份；到了移动互联网时代，我们开发了个信互动 APP，后来我们把中间的技术拿了出来做了个推，从开发者“送水工”模式开始做起，在 2014 年的时候探索大数据，并设立了首席数据官，负责数据的合规资产管理和数据平台的建设和数据应用开发，也是国内最早设立首席数据官的企业之一。2015 年我们开始使用向量化等的前沿技术。最近几年，行业逐步进入大模型时代，向量化、数据编织等前沿技术在垂直领域得到应用，所以今年我们也在三个垂直领域里面深度使用了大模型，或者叫大模型思维等。

最后，我们想大家分享一些前瞻性的布局，去年我们就创造性的提出了大数据联合计算这种模式，在你的数据不能给我，我的数据不能给你的情况下，共同创造一个公信力背书的机构，可以把数据放在上面。由此在温州市委市政府的极力推动以及省里的支持下，去年 5 月份成立了中国（温州）数安港。一年多过去，像中国电子、联仁健康这些央企，以及每日互动、安恒我们这样的民企等合计 78 家企业已经入驻，浙江省大数据联合计算中心也在营销、金融等领域被广泛接受，场景评审工作也非常繁忙，因此未来甚至有可能发展出第三方社会化的数据产品评审服务机构。就像法律法规出来以后，促进了律师行业发展；证券市场出现后，会计师事务所等机构也迅速崛起；《网络安全法》出台后，网络安全行业也快速发展；相信《数据安全法》出来后，对于中国（温州）数安港这样的机构，会有更多的发展机遇。

另外一个是很大家很关心的大模型，我们认为大模型的基础要素由算法、算力和算料（数据）构成。算法和算力已经快速崛起。目前，高质量的垂直领域数据是大模型发展的稀缺要素，这在我们的几个模型里面已经有非常深刻的体会，我们推行的是可控大模型在垂直领域

的应用，这是我们公司未来几年在大模型里面探索我们自己的定位，现在主要在以下几个领域进行应用。

第一个是数智交通领域，公司联合生态伙伴引入大模型理念与方法，帮助杭州把 400 多公里的道路配成了绿波带，在杭州开车，很多时候都是遇到好几个绿灯之后才会碰到一个红灯，所以大家的通勤舒适度非常好，提升了整体行驶速度。

第二个是精准营销领域，以前很多的客户要给我们 Y 值，从训练到建模，成本非常高，现在在我们个灯的平台，几分钟就可以得出非常细致的词云结果。同时，我们发现在《个人信息保护法》《数据安全法》后，部分品牌客户在哪怕在联合计算的框架下，刚开始也有建立信任的壁垒，那如何实现在无数据的情况下就能帮它建好模，我们利用大模型和数据编织能力，非常方便的形成每日互动特征词云下的词云表，帮他获得人群包进行精准的投放，并实现闭环的监测。

第三个在公共安全领域，公司依托大语言模型技术和深度学习模型训练生成本地知识库，实现智能线索扩线指引、结果智能解析、研判报告自动生成等，省去了非常多的人力物力。

我们的大数据模型在数智交通、数字营销、公共安全三个领域，都已经充分的落地。

今天我就前面介绍下公司概况和行业的情况，以及我们的发展思路，大家有问题我们可以随时的互动交流。

## 二、沟通交流

**1、近日财政部发印发了《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，公司积累了大量数据，请问这个文件对公司有什么具体影响？**

答：关于数据资产入表之前也有征求意见稿，相关的进度都在推动。其实我们自己在积累和治理数据的过程当中，已经很早感知到数据是我们的生产资料。比如我们在开发者服务业务上除了赚一部分收入之外，也做了很多的投入，就相当于采购成本，我们给业务部门的指标也包括创造了多少数据资产，所以在公司内部自然而然就把数据按照资产来对待。但是会受制于当时的框架，这次财政部印发《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，我们觉得对行业是非常有意义的。

首先，数据资产入表，可以使数据资源作为企业拥有的资产，其价值能够得到体现，这是个非常好的事情。当然数据资产在会计处理过程中有作为无形资产的，也有作为开发支出或者存货等形式的，能够扩增公司的资产规模。在未来政策细化以及政策的鼓励和允许下，我们也会积极去探索。

其次，数据资产入表的过程，能够让大家更真实了解公司情况。比如像我们今年上半年利润虽然薄，但是 1,000 亿的 SDK 累计安装量，其实更加夯实了我们的数据资产，包括我们跟其他数据方合作，在合规合法的情况下，业务中形成的数据资产，都能够更加合理的反映企业更真实的情况。另外很多无形资产，比如说我们的 DiOS 数据智能操作系统在大规模投入开发后，其收益是在未来几年里体现出来，所以当期的投入可能反映在未来的收益上。如果数据可以形成资产并入表，能够更好的鼓励我们这样的公司探索和积累更多的数据，或者为此做更多的前期准备和投入。

最后，非常重要的是相关政策出台对行业影响更加深远，对数据要素市场的参与者来讲，数据资源形成资产之后，对于企业、政府的资产负债表等都会有影响，进而可以通过交易、担保、融资等方式盘活数据资产，能够释放出更大的市场空间，我们对此也充满期待。

**2、近期看到省内出台了《浙江省公共数据授权运营管理办法(试行)》，想问一下公司能否切入到公共数据运营的相关业务中去？未来这个文件对我们会有什么影响？**

答：在公共数据授权运营方面，浙江省其实非常早就出了公共数据授权运营的征求意见，期

间相关部门给出了很多意见，所以这次正式稿是经过了很多实质性的讨论，能够出台已经过非常充分的酝酿和产业界的交流。总的来讲是围绕着无场景、不授权，所有东西都拿着场景来对接，对企业也有规模、安全等相关方面要求。最近我们自己也在高速预警等方面储备了一批案例，通过跟我们投资的浙江高信等国资公司进行协同，在省内开展试点，未来我们也会积极向监管单位提出授权申请。

另外全国各地的公共数据授权运营管理细则都在陆续出台，以温州为例，也发布了《温州市公共数据授权运营管理实施细则（试行）》。我们也会依托温州数安港和大数据联合计算中心的平台，不仅和生态伙伴打造智慧高速方面的成功案例，也希望在大健康领域做探索，比如跟相关央企等形成更好的协同。另外，我们的参股公司也有在医疗数据大模型方面进行研究，未来在有数据积累和合规情况下，我们也会联合生态伙伴做进一步探索。

### **3、刚刚也提到数据的重要性等等，今年也看到高质量数据在大模型发展过程中确实是非常重要的，公司有哪些高质量的数据，包括未来可以通过哪些途径可以再获取高质量的数据？**

答：一方面，我们积累线上 APP 行为特征数据。比如我们可以洞察 10 亿台设备上用户使用 APP 的行为特征，全国大概有三千万种不同的 APP，我们做了非常细致分类，可以通过聚类算法把各种相关 APP 聚在一起。比如两个 APP 经常被同一个人安装，那这两个 APP 之间会存在某种联系，我们可以通过算法把它们聚在一起。大模型出来之后，我们还可以根据网络上对 APP 的充分评价以及对 APP 本身的描述，用 NLP 的方式按相关属性进行聚类。这在我们业务的运用在起到非常不错的结果，这些日常的积累和梳理是非常重要的。

另一方面，我们积累很多线下场景数据。我们公司内部一直以来有个“百千工程”，就是希望某一个标签提出来，它下面有 100 万到 1,000 万的人群拥有这个标签，既有区分度又有颗粒度，我们形成了大概 5,000 多个标签体系，也就是 5,000 多个人群包的特征，这些都会成为我们非常重要的数据资产。

上述提到的场景都是我们高质量数据在背后起的作用。此外，结合刚才提到的公共数据开放，如果过程中只是开放原始数据，其实利用还是蛮难的，对这种数据的治理能力，就需要我们积累的 M 层的能力，我们的 DiOS 能够很好的把公共数据中非结构化数据结构化，对数据进行加工，包括把大量的数据能够向量化，通过“数据中间件”的方式，在 APP、跨主体之间进行信息的传递，这些起到了很好的作用。

从数据质量上来讲，我们把线上 APP 行为数据和线下的场景数据做得非常好，同时延伸出来，也可以把像家庭电视跟手机终端之间关联好，形成家庭数据；把路上的车跟人之间形成驾驶数据，很多延伸产物都在梳理过程中诞生。

### **4、现在公司数据的编织技术这边有没有一些相关的应用，麻烦简单介绍一下。**

答：刚才提到了一个我们编织技术的应用场景，就是在精准营销领域。比如说很多客户有几万个客户数据，我们能够通过大数据联合计算帮助客户把用户画像做出来，但是需要客户非常愿意了解技术，还是有些壁垒。我们借助大模型对产品和品牌的理解力，将品牌客户对品牌人群的“行话”“翻译”成我们的底层数据资产能识别的特征，比如将 Z 世代“翻译”成有没有用喵街、得物之类的 APP 等特征，这就是数据编织技术在我们业务中的应用举例。

### **5、刚刚分享有提到数安港，请问数安港目前的进展情况怎么样？比如说数安港目前的交易量、有哪些场景以及有哪些新的合作伙伴？**

答：数安港是温州市委市政府在省政府的支持下，在国家的鼓励下推动出来的一个先行先试的平台。温州是改革的先行地，勇于突破，所以数安港在行业里或者媒体中经常被称之为数据要素化改革中的“小岗村”。小岗村在土地要素化改革中做出了勇敢的先行先试，数安港

在数据要素改革中也在持续创新，以合规为主要卖点着力点，让数据活起来、动起来、用起来，实现数安、企安、人安。对于怎样在数据要素市场化改革过程中，尤其是涉及到个人信息保护、信息安全时，能够很好的合规经营，数安港给出了很多解法。根据数安港目前的公开数据，数安港已经跟全国 7 大数据交易类所签订了战略合作，谋划实施了 18 大类应用场景，成功交易数据产品 3,700 多单，交易额已经突破 2 亿。

接下去我们也会把部分相关业务逐步放到数安港框架下，在有第三方存证的环境下进行数据价值的贸易。数安港有中国第一个数据资源法庭，还有仲裁庭、检察机关等机构，这些都给大家非常好的安定性和透明性。目前公司已经在浙江省大数据联合计算中心提供的安全可靠的环境下，成功服务了日化、快消、美妆等行业的众多知名品牌，像明略科技等产业里不少头部企业也都已经来到了这里。

未来随着公共数据的开放，温州也在推进公共数据授权运营，同时在浙江省推进产业数据价值化改革当中，也重点提到了中国（温州）数安港的市场化运营模式。我们也期待“数据二十条”上提到的，支持浙江等地区和有条件的行业、企业先行先试。

## **6、在政务数据开放的场景，有没有其他像数智绿波一样的可复制的应用场景在未来可以落地的？**

答：您刚才讲到的公共数据的开放，数智绿波是我们很典型的案例。那么在司法场景中，一位法官每年有几百个案子要判，工作量非常大，且大量的案子相似度是很高的，杭州推出了市场化的调解机制，引入律师、民办非企业单位（组织）等专业力量提供解纷服务。我们就在探讨，是否可以由中立、独立的人工智能来给出预判的结果，为当事人节省时间和诉讼费。此外，我们跟一些高水平的医院也在探讨，能不能在卫健委充分授权情况下，把相关的病例数据完全脱敏之后，通过大模型的训练和精调，形成高水平医生的问诊方案。

因此，我们研发上也会量力而行地投入到这些未来的创新产品上去，在创新的过程当中，我相信一定会找到非常好的又有社会效应又有极大的经济效应的应用场景，就像数智绿波这样的。

## **7、我们看到用户运营平台的日活增长还是比较迅猛的，想问一下，这对于公司的数据底盘会有什么样的帮助？**

答：这几年我们跟开发者沟通也比较多，我们希望能够帮助开发者达成更好的运营效果。我们通过跟开发者进行很深入的沟通，现在已经提供了一整套运营方式，帮助开发者对每个用户进行闭环管理。最近我们甚至拓展到运营商客户，帮助他们做用户流失预警、高价值用户拓客和二次营销等。

其实用户运营平台研发已经有两年了，今年看到了拐点，开发者大规模地接入，因为现在进入存量运营阶段，怎么样把存量的流量充分利用好，把存量的用户充分地服务和理解好，成了一个刚需。所以我们这个产品今年就生逢其时，相信很快就会突破一个亿的日活。在更好地帮助开发者的同时，积累的数据资源更为丰富、也更有深度。

## **8、公司和明略进行了战略合作，打通了营销闭环，那么品牌服务业务爆发的关键点在哪？**

答：看似品牌业务的规模有限，但是每年都有发展和迭代。今年我们跟明略就一个世界知名品牌进行了关于归因分析的合作接洽，单广告后效分析都有望实现百万级别的订单，相信品牌主在精准营销方面会有更大的意愿去投入。

在过去几年前，像一些世界 500 强的大型品牌主，每年的广告投放金额都有几千万甚至几十亿的量级，有部分就是通过我们的数据来驱动的，我们期待这样的客户会越来越多，还有很多的线下连锁超市，现在也逐步成为我们的客户。我们除了跟明略一起的打通营销的归

因闭环外，我们也可以融合第三方销售渠道的数据，给品牌广告主提供最好的支持。

在过去的7月份，我出席了G-Media峰会，作为品牌营销行业的盛会，众多国内外知名品牌和营销专家都会参加，比如飞利浦、美赞臣、FILA、Usmile、阿迪达斯、资深堂、兰蔻等，大家一起探讨如何进行数字化营销变革，都在想下一步怎么走。

品牌公司越来越接受数字营销、投放归因这一块，所以我们最近跟明略合资设立了一个公司叫明日数据，我们双方团队都会加强合作，更好地把这个品牌做好。同时大数据联合计算模式成了吸引品牌广告主到温州数安港的重要原因，数安港设计的很多机制和流程，都得到了验证。所以品牌广告业绩我不能预测，但是我感觉现在是在黎明前的黑暗，而且现在已经看到了曙光。

### **9、公司2023年上半年度公共服务增长的原因是什么？国家数据局局长上任之后，相关的政策和布局也会加速落地，对公司来说会有哪些影响？**

答：对于公共服务的增长，我想讲一个是预算，一个是需求。两个SaaS产品的需求是持续增长的，尤其新SaaS产品，在打击犯罪的过程当中，数据能够起到很好的作用，虽然面临政府预算的压力，但是因为我们SaaS产品客单价比较低，基础的就大概十来万，客户还是能挤出预算给我们，在二季度也实现了强势复苏。所以我相信只要预算足够充分，或者说预算回到常态的情况下，公共服务增长速度会恢复。同时，我们在原有的SaaS服务的基础上，我们的DiOS数据智能操作系统在很多领域里已经得到了验证，而且我们（基于DiOS的项目制业务）有个“721原则”，就是70%必须是标品，20%是轻量化部署，10%是定制化需求，所以能够更好地实现产品的标准化。

说到后续可能出台的政策，国家数据局非常重要，因为在过去几年总书记非常清晰地提出安全和发展两手都要抓好，但是在过去政策理解上来讲，大家会更加注重把数据安全先抓好。我的理解就是，数安法和个保法相当于为行业修了车道线和红绿灯，这样大家能放心地按照自己的节奏去开到60码的速度，否则就像在丛林中开车一样，看上去哪里都能开，其实哪里都是坑和悬崖；有了数安港这样的机制之后，又相当于给大数据装上了封闭的车道，就能像高速公路一样开到120码。在这个过程中，谁去踩这个油门？最重要的其实就是国家数据局的成立和“数据二十条”的推出。在这个过程中，我相信中央、地方和政企会共同探索，百花齐放。

### **10、刚才介绍到公司在向量化这一块已经有了比较深厚的布局，请问现阶段公司对于向量化技术的一个应用的情况，以及是否有向量化数据库的研发？**

答：向量化在我们定期报告中很早就有描述，现在已经成为我们内部的共识，比如如何能把一段话跟一张图片进行对比呢？就可以把这段话和图片经过向量化之后压缩到一个高维的空间里面，形成一个高维的向量，向量化之后，存在专用的数据库里，然后就可以进行快速的检索、快速的比对。我们最早的数据，一天积累的数据读出来就要8个小时，我们一些以时空碰撞为代表的业务场景里处理时间就更长，后来我们做到只要几秒钟，这里面大量的用了向量化和bitmap等优秀的技术。

我们也在积极开发形成我们自己的向量化数据库技术，希望把相关技术包括一些大模型定制化之后的能力都融入到我们的DiOS的底座当中去，同时我们也适配了国内主要的信创产品，也是在公共部门信创化的过程中做点贡献。

### **11、请问大模型对公司业务提升的情况。谢谢。**

答：到目前为止，我们在数智交通、公共安全和数字营销当中已经用了大模型的能力、思想和方法。

	<p>以数智交通为例，杭州道路上原来用的是国外的绿波带系统，一个路口要几十万的成本，但是经过几年的运行之后，道路上很多传感器都已经失效，所以这是一个痛点。我们连同生态伙伴，只运用自己的数据，基本上都能配好整个杭州绿波带，效果非常好，现在我们把杭州剩余的传感器也汇总过去，精调以互联网交通大数据为基座的模型，我们不能称之为严格的大模型，但是完整地用了大模型的思想方法和它的一些特性。在营销领域也是这样，我们使用部分的精调数据来训练大模型，然后就能泛化到几乎所有的品牌当中去。</p> <p>这就是我们对大模型的应用，在这过程当中能够形成非常好的知识积累，同时把我们自己的行业能力也融进去，现在在好几个垂直领域用得非常不错，也期待未来在更多领域有更好的建树。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2023年8月24日