

2010年加入凯辉,对行业趋势和投资方向具有深入理解,带领团队投资包括美年大健康(002044.SZ)、博天环境(603603.SH)、拼多多(PDD.NASDAQ)、嘉必优生物688089.SH) 圣火药业、素士、绿米、e成、Momenta、美柚等。



凯辉基金管理合伙人段兰春



必群、段兰春、刘维在来也科技新办公室合影留念

本次“RPA应用指南专家研讨会”由来也科技联合创始人兼CTO胡一川主持,主要通过以下两个问题,引出各位行业内资深投资人对RPA市场的看法。

问题一：一个成功的、成熟的平台型产品,它最核心的因素有哪几点?

问题二：RPA在欧美的发展经验,对我们国内RPA的落地有哪些帮助?

以下为研讨会精彩观点摘要：

胡一川：

很荣幸来跟各位投资人做一个交流，准备了两个大的主题，想听听各位从投资人的角度来给我们做一些分享。

第一个问题，今天我们给RPA+AI的定位是平台型产品。想请各位投资人聊聊，一

个成功的、成熟的平台型产品，它最核心的因素有哪几点？

企业级和消费级的平台是不一样的。消费级有供应端的也有需求端的，非常分散，通过平台实现更多的网络效应，平台越大优势越高。

企业级的平台不容易，但为什么我说RPA是一个平台？

第一它是跨行业的。不同于现在很多企业级SaaS有行业属性，跨行业就是不同行业的公司都可以用。第二RPA是跨部门的，公司里的不同部门都可以用。能同时具备这两个属性，我觉得挺少见的。所以你们的客户群，就是跨行业的企业，各个企业的各个部门，都可以用，这是非常难得的一个基础。

另外开发产品平台，我觉得你们是有基因的，你们RPA、AI都做得很好，还可以做二次开发。像美国的Salesforce已经做成一个大平台了，在他们上面开发再去做应用的公司有两家都上市了。

你们有这么一个RPA+AI整体的架构，想象力发挥空间很大。当这个生态还没完整的时候，肯定要做一些工作，使得现在的用户拿来就能用。

除了产品上的平台，再就是生态上的平台。这也是我们为什么要投你们的原因。现在这个市场我觉得还有很多教育客户的情况，所以不可能依赖第三方都帮你们开发，所以你们也做了RPA工程师、实施人员的培训，把这个生态建起来。一路投下来，我觉得生态平台也是一定要把优势发挥出来的地方。



段兰春写下对来也科技的祝福

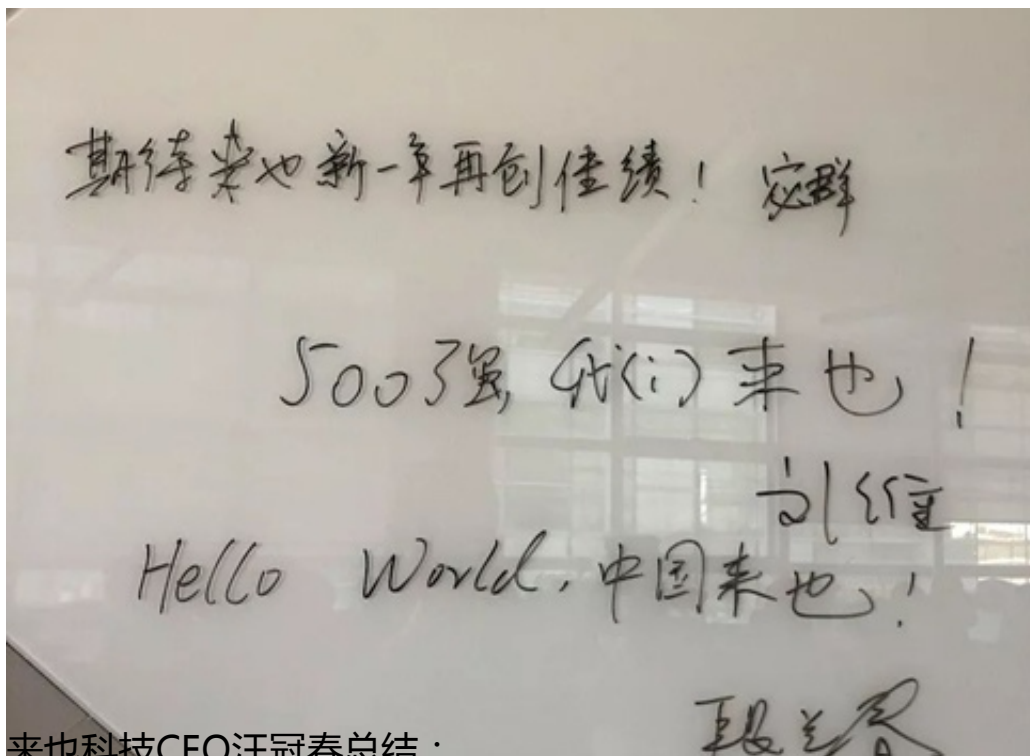
刘维：

平台型产品如何进一步做大？在满足客户提出的需求之后，还要更有野心地向前一

步、利用自身对技术和行业的理解，去帮客户设计新的业务系统，特别是那些新型客户所需要的新型系统，和客户共同打磨、共同成长、成为行业标准。

世界上真做起来的好公司，都是变成甲方背后的甲方，需要灌输一套跟甲方行业中最优秀的一群人打磨出来的理念，同时在技术实现上也有门槛。把理念和技术两者结合起来，这个门槛就明确了。这是间接回答咱们刚才说的怎么做平台的问题。

某种意义上,咱们这个RPA+AI是非常好的平台。可以链接众多单点AI公司，这也是我们自己（百度风投）可以配合你们来做的，我们投资了很多单点的下一代技术公司也需要解决人力资源系统效率问题，可以补到你们的体系中去，也扩充你们的技术能力储备。



来也科技CEO汪冠春总结：

感谢各位投资人的分享，今天有三点是我觉得非常棒的：

第一点，确实RPA是一个平台型产品的机会，我们会坚定的把这个平台产品越做越好。但是如何衡量产品是否真正成了平台？是客户数？还是获得哪些核心合作伙伴？平台这件事情我们一定要做到，而且符合市场认可的衡量标准。

第二点，RPA不仅仅是IT方面的解决方案，也是人力资源的解决方案。我们要以乙方的姿态、甲方的心态来服务客户，在输出技术产品的同时，带给他们组织变革和人才战略升级的理念和意义。

第三点是最让我激动的。今天是一个历史性的机会，中国的崛起带来的国产企业级软件的历史机遇，让我们创业者特别特别激动。做法也越来越清晰：保持开放的心态，结盟更多的合作伙伴。

感谢各位，也欢迎投资公司一起帮助我们，把数字化转型带来的组织变革、把自动化软件机器人解决方案注入到每一家企业的设计中去。

责编：田刚

版权作品，未经环球网 huanqiu.com
书面授权，严禁转载，违者将被追究法律责任。