

飞书深诺集团 让世界遇见更多中国品牌

◎记者 陈梦娜 宋薇萍

“建立品牌是需要耐心的，企业的核心竞争力要成为客户的核心竞争力。”上海飞书深诺数字科技集团股份有限公司（以下简称“飞书深诺集团”）创始人、CEO 沈晨岗日前在接受上海证券报记者采访时表示，未来，要让世界遇见更多中国品牌。

在飞书深诺集团的展厅中，有满满一墙的荣誉证书和奖杯。这正是公司助力中国企业成功开拓海外市场、建立国际化品牌的见证。

2013年创业初期，飞书深诺集团沿着数字通路行业巨头携手发展，迎来快速发展机遇。“2014年，2015年公司业绩得到了快速增长。”沈晨岗欣喜地说，飞书深诺集团正在向着数字化全球营销服务集团大步迈进。

专注于提供海外数字营销解决方案，飞书深诺集团始终将最前沿的科技力量融入数字广告之中，通过大数据分析、人工智能优化、社交媒体精准投放等手段，为广告客户提供更加高效、精准、个性化、本地化的营销解决方案。

数字营销渗透消费者生活

数字营销和传统营销有何本质区别？沈晨岗向记者娓娓道来：“数字营销与传统营销最大的区别在于数字化和互联网化，通过手机这一应用载体渗透到人们的生活中。”

“以前我们看到的广告可能来自电视、报纸、杂志以及门户网站，如今在手机上就能触达广告。数字媒体是高度个性化的广告，它的内容和每个人的爱好、习惯的联系是十分紧密的。”沈晨岗说。

飞书深诺集团的最大优势在于，通过数字营销更好地理解整个营销环节中用户需要怎样的产品，广告主需要在哪些媒体上进行广告投放，如何进行预算分配，需要制作怎样的创意广告，配备怎样的强大数字系统予以辅助，从而有效地进行管理，最终呈现令人满意的广告效果。

在营销过程中会产生大量的变量，飞书深诺集团能够做到广告效果跟着产品策略产生相应变化。沈晨岗认为，创意在整个营销过程的比重和影响力至少超过50%。“如何把广告效果和品牌能力以及企业能力结合在一起，通过我们的数据和技术能力，为企业的营销核心竞争力进行助力，这就是飞书深诺集团的核心竞争力，也是我们正努力去做的。”

“数字营销从长远来看，对营销行业来说是革命性的变化。这个过程需要持续的、坚持的投入和耐心，以及市场的验证。”沈晨岗表示，飞书深诺集团将逐步实现“用数字有效联结中国企业和全球消费者”的目标和愿景。

AI 算力提升客户营销能力

为了应对营销素材创作的挑战，为广告主解决创意管理优化方面的难题，飞书深诺集团率先引入了AI技术，为品牌广告素材的制作与更新注入了新的活力。通过AI赋能，不仅能够实现广告素材的批量生成，还能确保其品质与创意的卓越性。

世界上顶尖的数字媒体公司都是在大量地进行算力方面的投入。说起数字营销和AI的结合，沈晨岗认为主要体现在两个层面：第一，AI会在数字营销创意内容的制作上，极大提升效率，特别是在跨境营销中，对各国语言的全面覆盖；第二，AI在理解了人的意图

之后，可以自动生成视频、动画和文字的内容。

“我们平时刷手机时看到数字广告，这一内容将反馈到服务器系统，会根据用户的个人情况，自动生成一个相关的创意，然后在线上产生出来。”沈晨岗详细地说明了背后复杂的运作过程，“用户感觉可能只有零点几秒，但它其实经历了大量的数字计算。”

飞书深诺集团结合AI大模型，在每个营销领域都能够建立对客户的认知。在众多历史数据库里面，飞书深诺集团会去分析跟营销的产品类似的商品和销售场景，通过应用场景的多元化，不断夯实算力底座。

“在后续发展中，集团会从投放、人群、素材、行业和风控五个大方向，利用AI模型赋能外部客户。”沈晨岗说，“在大模型的通用能力之上，我们帮助客户建立更加专业的营销能力”。

跨境电商蕴藏巨大潜力

营销环境的变化与数字技术的加持，让中国品牌出海迎来新篇章，越来越多的品牌瞄准海外市场，品牌出海已经成为行业内关注的焦点。

回忆起当初的创业经历，沈晨岗当时已窥见中国企业出海的国际化趋势。随着跨境电商业务的迅猛发展，很多企业积极部署海外市场，不少前沿技术应用在对外贸易行业。“这是有前景的发展方向，这里面蕴藏了巨大的蓝海市场。”沈晨岗说。

据悉，飞书深诺集团利用十年时间打造了国外媒体资源、数据技术应用、专家服务团队，以及跨境电商、品牌、游戏、App几大细分垂直行业服务平台优势。

在全球数字经济快速发展的背景下，出海数字营销已成为中国企业参与全球竞争、实现跨越式发展的重要途径。

飞书深诺集团目前围绕出海链路各个触点，推出了出海品牌全域营销服务子品牌 Beyond-Click。在此基础上，公司还能够提供基于大数据的产业链服务以及其 Meet Experience 子品牌提供的数据赋能服务。在电商品牌、游戏应用出海两大场景下，飞书深诺集团专注于成长型跨境电商运营解决方案的平台 SinoClick 和专注游戏全球发行服务的平台 Meetgames，帮助出海企业实现更低门槛、更快速的海外业务成长。

从提升商品的销售额，到实现产品品牌化，实现品牌可持续化发展，飞书深诺集团开发了完整



的平台服务产品和解决方案体系，在媒介、技术、素材、运营等方面全方位为企业赋能，为客户提供技术驱动下的定制化出海数字营销服务，有效地突破地域限制，帮助品牌与全球消费者建立紧密联系，推动国内品牌的国际化进程。

“我们现在有超过90%的客户来自国内有出海需求的企业，也有一部分企业客户在海外当地。”沈晨岗介绍，目前，飞书深诺集团在美国、日本、新加坡、印度等地配备了本地化创意团队，能够快速进行本地化创意挖掘、热点趋势追踪，帮助中国企业在当地实现本土化营销。

“现在出海企业非常多，说明出海的机会很好，但企业在出海过程中会面临诸多挑战。”沈晨岗举例说，出海业务经营的淘汰率很高，企业如何找到正确的投入方向；产品打开海外赛道的预期不够理想，影响出海信心，转换赛道成本高等问题。

出生于浙江宁波，沈晨岗认为浙商精神是一种创业精神，也是一种不断接受挑战、拥抱变化的精神。浙江有大量的外向型企业，如何让外向型企业结合数字科技，进行数字化转型，插上电商的翅膀，获得全球市场业务的成功，这是沈晨岗正在深入思考的事。



盛大科技 做新质车服领军者

◎记者 谭铭 俞立严

“厚积薄发。在一路发展中，唯一不变的是初心，要做中国领先的车主服务平台。”盛大科技集团（以下简称“盛大科技”）创始人、董事长叶再长回顾创业历程时说道。

2007年创办之初，盛大科技着力开发和运营在线平台；随着新能源汽车行业迅猛发展，公司全面进军保险科技赛道，公司2021年至2023年收入年均复合增长率超过20%；2013年，公司毅然决定走数字化道路；到如今，公司积极拥抱AI，技术逐渐成为公司新的增长引擎。叶再长的行业蓝图正逐渐实现。

公司今年上半年总收入从去年同期的1.594亿美元增长到2.031亿美元，增长27%；汽车电子保险收入同比增长55%，至7375万美元。公司不断发展的背后，离不开长期以来的战略支撑。

作为浙商，“四千精神”是叶再长及其团队坚定践行的理念。“从无人问津到供应商网络遍布全国乃至全世界，这些都是一步一步走出来、

一家一家搭建起来的。”叶再长表示，要低头拉车，更要抬头看路。

敏锐前瞻 全面推进数字化转型

走进盛大科技，在大屏幕上，一幅全球服务图谱映入眼帘，保险、汽车服务等多项业务跟进展示。屏幕上不断跳动的数字显示着服务订单的动态，也显示着不断增长的行业活力。

近年来，我国汽车行业不断发展。2023年我国汽车产销双双累计突破了3000万辆。其中，新能源车表现亮眼，产销分别完成958.7万辆和949.5万辆，同比分别增长35.8%和37.9%。目前，盛大科技汽车服务业务范围已覆盖我国境内所有的省份。

粗粗看来，盛大科技的发展是踩准我国汽车行业，特别是新能源汽车行业发展机遇而快速崛起，并且实现赴美上市的阶段目标。面对互联网技术的冲击，有些同行因跟不上时代脚步而没落，盛大科技何以穿越周期、长期向好？

叶再长表示，关键在于创新，转型升级。新质生产力就是对传统生产力进行迭代。对于服务型企业而言，新质生产力需要更加数字化、平台化、智能化等一系列创新。2024年上半年，公司技术服务收入较去年同期增长了70%，而数字化转型的布局，可以追溯到近十年前。

“我当时就感觉一定要转型，公司不转就‘死’了。现在回头看，一些同行没有‘杀’出来的原因，就是因为转型的决心不够坚定。”叶再长说。

“公司类似汽车服务市场的美团、携程。”叶再长说，在数字化汽车服务平台板块，公司提供从洗车、美容保养到救援、违章处理等一系列服务。

在叶再长看来，数字化是关键手段，能通过平台拆分各环节业务并针对性解决问题。基于便捷的应用程序与广泛的B2B服务网络，盛大科技为B2B企业客户完成了数千万笔汽车服务交易。

通过数字化平台扩大客户流量后，如何在激

烈市场竞争中脱颖而出？“本质上还是服务，服务要牢牢抓好。直到今天，我仍是服务质量的第一责任人。”叶再长说，如何确保服务质量，并且实现无数供应商服务质量的统一，这需要不断优化。在此过程中，盛大科技也推动产业链上下游企业进行数字化转型。目前，盛大科技整合了全国超过4.7万家汽车后市场服务供应商，并连接了超过1200个客户应用程序。

技术创新 打造保险科技平台

“在电子服务平台，只需要轻轻几个动作，几秒之后，一张电子保单就能生成。”叶再长介绍，公司保险科技平台利用SARS服务器软件，实现了电子保单的快速生成和在线服务，极大提升了保险业务的效率。

“这个系统在今天已经被广泛接受，在当年作为新事物却很难被广泛接受。”叶再长说，当年公司在开拓业务中，曾经吃了不少闭门羹。

事情的转机发生在2020年。一家新能源汽车厂带着需求找上门来，与积累多年技术和应用场景的盛大科技一拍即合。“这可以说是厚积薄发。2020年下半年，盛大科技成功研发并推出了针对新能源车厂的保险SARS系统，之后就‘一发不可收拾’。”叶再长介绍，公司在短短两年多的时间内，将这个模式复制到了特斯拉、小鹏、理想、路特斯、极氪、小米、华为赛力斯等近二十家新能源车企。

客户量暴涨是叶再长的直观感受。2024年上半年，盛大科技汽车保险业务迅速扩张，客户增长仍然强劲，新能源车险保单增长超250%。其中，汽车电子保险收入增至7375万美元。

“关键还是技术绝对领先。”叶再长说，不断突破成为贯穿盛大科技发展的内在逻辑支撑，特别是在云计算等软硬件方面。2024年半年报显示，盛大科技研发费用从2023年前六个月的400万美元增加到2024年的3220万美元。

技术创新也并非盲目投入。盛大科技找准电

子保险市场难点痛点，推出盛大车险在线APP，提供一站式车险投保解决方案。同时，公司推出智能车险投保解决方案车易保，打通移动端、PC端等全使用链条，做到智能分析用户车况、精准推荐车险信息，自动报价。

“科技的力量是巨大的。”叶再长说，系统的应用不仅提高了保险出单的速度，也为公司进军燃油车市场提供抓手，助力业务快速增长。

低头拉车 更要抬头看路

从坚决开始数字化转型，到不断开拓新市场，叶再长用实际行动诠释了浙商“四千精神”。他说，“走遍千山万水”就是团队工作中的真实写照。

叶再长说，浙商的“四千精神”就是不畏艰辛。不能因为无人问津或遇到困难就放弃，而是应该不停去做。不论是在最初遭到忽视，还是面对外界环境变化带来的挑战，企业都不能放弃，这也是企业家对企业经营应有的坚持。

盛大科技在纳斯达克上市后，叶再长更为忙碌了。在他看来，上市是企业新的开始，而不是成功的终点。唯有继续踏踏实实专注于基本面，做好企业经营工作，才是长久之道。

“做企业需要看得长远，而不是只顾眼前利益、挣快钱。”叶再长说，做企业需要有未来判断与前瞻考虑，不能盲目跟风、人云亦云、独立判断尤为重要。从拒绝传统汽车服务模式，到毅然决然地投入研发费用攻坚数字化，叶再长行稳致远的一大秘诀就是敢于独立作出判断。

与时俱进，开拓创新。对于未来，叶再长预感到了人工智能带来的变化。“历经PC互联网时代、移动互联网时代，未来十年是人工智能时代，前沿人工智能方向或将带来企业下一个十年的腾飞。”“小步快走”“数字化”成为交谈过程中的高频词。创业十六载，叶再长已经带领中国车主服务平台跑出加速度。未来，盛大科技立志成为世界范围内的汽车服务领军者。



沈晨岗



飞书深诺展厅

□盛大科技今年上半年总收入从去年同期的1.594亿美元增长到2.031亿美元，增长27%；汽车电子保险收入同比增长55%，至7375万美元

□盛大科技创始人、董事长叶再长说：“从无人问津到供应商网络遍布全国乃至全世界，这些都是一步一步走出来、一家一家搭建起来的。”

