

老铁们，大家好，相信还有很多朋友对于京东人工智能合作和京东人工智能合作企业的相关问题不太懂，没关系，今天就由我来为大家分享分享京东人工智能合作以及京东人工智能合作企业的问题，文章篇幅可能偏长，希望可以帮助到大家，下面一起来看一看吧！

## 本文目录

1. [众商宝ai主播卖货和京东言犀3.0的区别](#)
2. [京东打算养猪去了，AI智能养猪大法效果会如何？](#)
3. [中科赢科技跟京东有什么关系](#)
4. [AI+云计算大势已至，京东云如何搭建技术普惠“云智能”平台？](#)

## 众商宝ai主播卖货和京东言犀3.0的区别

众商宝AI主播卖货和京东言犀3.0都是电商平台的促销活动,但也有一些区别:

### 1.众商宝AI主播卖货:

众商宝AI主播卖货是众商宝平台推出的一项促销活动,通过AI主播在线下场景进行商品展示和销售,吸引消费者购买。这种促销方式的特点是,AI主播的形象更加生动有趣,能够吸引消费者的注意力,同时通过实时互动与消费者进行沟通,让消费者感受到更加真实的购物体验。

### 2.京东言犀3.0:

京东言犀3.0是京东平台上的一项促销活动,通过人工智能技术对用户行为进行分析,识别用户的兴趣和需求,提供个性化的商品推荐。这种促销方式的特点是,它能够根据用户的实际需求提供个性化的商品推荐,提高用户的购物体验和满意度。

总的来说,"众商宝AI主播卖货"更侧重于吸引消费者的注意力,"京东言犀3.0"更侧重于提高用户的购物体验和满意度。

## 京东打算养猪去了，AI智能养猪大法效果会如何？

产品落地的关键无非是需求和成本：养猪业需不需要人工智能，以及人工智能值不值得用在养猪业。

中国是第一大猪肉生产国，也是第一大猪肉消费国。美国和加拿大这样的生产大国，也会把大量的猪肉出口到中国。猪肉相关产业在农业产业中排名第一，整个猪肉

市场规模超过万亿，是智能手机市场的2到3倍。中国现在的生猪出栏量达到7亿头，就算不考虑进口猪肉，每个中国人每年也要吃掉半头猪。

所以，整个猪肉市场的容量，完全值得技术和资本的投入。事实上，网易的农业事业部也是经过考察，才在粮食、果木、蔬菜、禽畜等诸多农业门类中，选中了规模足够大的养猪业。

我们再来看看时机。

网易早在2009年就投入到养猪事业中，却一度发展缓慢。这和市场环境有很大的关系。尽管市场规模庞大，但猪肉行业和钢铁、重工等传统行业类似，在各个环节上都经过了充分竞争，所以单个环节的利润率都已经非常薄。

2015年的时候，猪肉价格一度下探到6元以下。这个价格让养猪变成了一门赔钱的生意，猪场纷纷减产自保。最近一两年来，环保政策严格，原本构成市场主流的小散养殖户快速淘汰。尽管规模化养殖集团以每年30%的速度增产，猪肉价格也能基本保持在高位。一个万亿级的市场发生巨变，自然会出现大量需要解决的痛点。技术和管理的创新，成为阻碍行业发展的主要瓶颈。人工智能有望解决规模化养殖的很多难题。

就拿养猪中的关键指数PSY ( Piglets per Sow per Year ) 为例。PSY指数说的是每头母猪每年生产的断奶仔猪数。母猪产仔是养殖中最上游的环节，也是各大养殖集团争夺的制高点。欧美通过精细化养殖，能把PSY指数做到25以上，而中国的平均值在18附近。按照每头断奶仔猪300元的利润来说，这意味着2000元人民币的收益差距。

影响PSY指数的一个关键，是养殖工人判断母猪发情时的能力。养殖工人会牵一头公猪经过母猪，然后观察母猪的几个行为特征：母猪是否会嗅公猪、身体是否僵硬、阴户是否红肿且有分泌物。这些行为特征预示着母猪即将排卵。养殖工人随后进行人工配种操作。一般认为，人工智能可以大幅提高人工视觉判断的准确性。

除了实打实地提高PSY指数，人工智能的另外一个使命是代替人工。

中国顶级的养殖集团已经有能力获得和欧美国家相当的PSY指数。也就是说，这些养殖集团已经触摸到了生物极限，人工智能技术并不能进一步提高他们的PSY指数。然而，这些养殖集团的高水平养殖是靠人撑起来的。

在这些养殖场中，负责查情的老师傅拥有十多年的经验。经过一两年培训的本科毕业生，往往都还是打下手。查情过程不但需要多人配合，而且耗时长，更让人员捉

襟见肘。人员相关的管理难题，也会随之出现。只要用技术替代人工，规模化企业才能消除扩张过程中的后患。

因此，即使养猪水平已经达到生物极限，但养猪业依然需要人工智能来取代人工，以便在规模化竞争的潮流中站稳脚跟。

现在，我们来讨论另一个关键问题，就是人工智能的成本。

近年来，人工智能的发展呈现井喷之势，这大大降低了技术开发的门槛。人工智能在替代人工的一些应用场景也表现卓越。就拿车牌识别来说，就取代了停车场收费的大爷们。按照这一思路类比，把已经成熟的人工智能技术搬到养猪场，其削减的人力成本，就足以补贴其建设成本。

遗憾的是，这个预期超出了现实。人工智能技术本身是一套方法的集合。在应用方法的同时，除了要尝试方法组合，还需要迭代尝试来获得最佳参数。如果不考虑实际情况，直接套用其他行业案例，那实施者在付出巨大的成本的同时，还很有可能达不到预期的效果。

京东金融去年的“猪脸识别”识别比赛，就向我们展示了问题所在。“猪脸识别”就是套用“人脸识别”来确定猪的身份。这项技术可以通过识别出的身份来为活猪保险提供真实数据。在知乎上，就有“如何看待京东金融JDD大赛今年举办的猪脸识别比赛”的讨论。在京东金融官方号的回复中，就列出了“猪脸识别”技术应用的困难点：

- 1.猪的生长周期短，外貌变化快，识别难度高。
- 2.猪总是运动，很少正对镜头，数据采集难度高。
- 3.面临智能耳标等成熟技术的竞争。

就拿采集难度这一条来说。在采集数据的过程中，京东金融派出了20人的团队，花费了两天时间，才采集到105头猪的图像数据。考虑到大型养殖集团千万头的养殖级别，“猪脸识别”几乎是不可能完成的任务。

再举个例子，用声音识别来分辨产房中被压小猪尖叫声，从而防止母猪压死小猪。母猪压死小猪确实是小猪死亡一大原因。根据现有的声音识别技术，识别出小猪被压也并非难事。然而，小猪被压超过一分钟，就很有可能窒息死亡。因此，从识别信号到人工干预，必须在不超过三分钟的时间内完成。

这种情况下，时间就是生命。一些小猪场甚至会派工人轮流住在猪舍中。工人听到尖叫即行动，才有可能完成拯救。在这一应用场景中，上行声音数据的识别，必须和下行干预结合，才能来得及解救被压小猪。遗憾的是，市场上现在还没有成熟的自动化干预设备。因此，很难通过人工智能来拯救小猪。

在应用人工智能算法时，猪场很难直接套用其他场景。想要在这方面有所作为，必须同时理解养殖和算法，通过综合性多种技术方法，创造出低成本而实用的工具。

举一个例子，京东金融提到的耳标可以低成本地完成身份识别，但采集到的数据维度太低。把耳标技术和动态追踪结合，就可以确定每头猪的位置、行为和状态。这样的产品在现阶段就有实用性，又免除了养殖企业在盘点和转圈过程中常见的人工错漏。当然，即使是这样一个产品，也需要反复尝试和迭代，不可能一蹴而就。从这个角度上说，已经习惯了长周期投入的养殖集团们，可能会更有耐心在“人工智能养猪”行业耕耘。

## 中科赢科技跟京东有什么关系

中科赢科技与京东之间存在业务合作关系。中科赢科技是一家专注于物流、供应链及大数据等领域的科技公司，为京东、苏宁等多家电商平台提供智能物流及供应链解决方案。同时，京东也是中科赢科技的重要客户之一。

## AI+云计算大势已至，京东云如何搭建技术普惠“云智能”平台？

人工智能浪潮汹涌澎湃，可能成为改变世界的技术主力，引起了众多互联网企业及其他行业的高度关注。记者收集整理以下商界大佬有关人工智能的认知与看法，供福建民营企业参考。

7月1日，以“领导力4.0：全球化新时代的成功之道”为主题的世界经济论坛第13届新领军者年会（2019夏季达沃斯论坛），在大连国际会议中心举行。在达沃斯演播室的“5G的重要性”论坛中，京东集团副总裁、京东人工智能事业部总裁周伯文博士发表了对AI发展的重要观点，也直接指出了AI+5G的机遇与挑战。

“5G将成为AI发展的新动能”，周伯文认为，在5G环境下，AI的规模价值可以得到更好的展现，5G本身高带宽、低延时、广覆盖的特点，使原本难于真正落地的AI应用有了实现可能，如自动驾驶、远程医疗等领域。同时，对于消费者来说，5G快速且几乎无延迟，消费者也可以享受到更多应用的良好体验。

人工智能作为下一个行业风口的存在已经许多年，但却一直处于发展的初级阶段，虽然时常会有一些令人眼前一亮的垂直应用，但受产业规模所限，人工智能的可解

释性、纵深性和行业连通性都有待提高。作为一个从业十多年的人工智能研究者，在周伯文看来，5G或将成为释放AI应用能力的巨大“功放”，AI将在5G时代展现更大的社会和商业价值。

“在每个行业都有做好准备的头脑，他们准备用5G技术来颠覆行业。”周伯文预测，在人工智能行业，5G将有助于组成联通的“人工智能体”，极大地增强人工智能的规模效应。而京东正是一个很大的应用空间。“目前，京东AI的能力已经开放到京东集团的全应用场景，可预期的是，AI与5G的结合，不仅能提升京东的用户体验和自身运营效率，更有助于促进零售业的智能化发展。”在论坛上，周伯文也介绍了京东在各个场景中测试、部署和应用5G的例子。

京东的北京总部是全北京首批应用5G的办公园区，在工作协同、AI、VR，包括一些测试方面，都通过5G实现。特别在物流方面，能够实现机器之间的互联，就意味着成本的大幅降低。如果再加上AI，就会把单个互联变成整体的互联，产生的效益是完全不一样的。

值得期待的是，京东将在今年11月前投用国内首个5G智能物流示范园区，依托5G技术，通过AI、IoT、自动驾驶、机器人等智能物流技术和产品融合应用，打造高智能、自决策、一体化的智能物流示范园区，将对物流行业甚至整个零售行业的成本、效率、体验，产生积极深远的影响。

不过周伯文也表示，在各个行业期待5G的时候，也必须要正视它所带来的风险——目前全球5G面临的最大的挑战是，相互之间跨界融合仍不充分，相关标准制定欠缺，来自运营商、设备商、工业互联网企业间的行业壁垒仍然较高，企业间的融合融通、相互促进的产业生态尚未形成……这些都需要进一步的推动和准备。

END，本文到此结束，如果可以帮助到大家，还望关注本站哦！