

2023年视联网工作报告 互联网演讲稿(模板6篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

视联网工作报告 互联网演讲稿篇一

直销银行，是指业务直销，存款业务、银行其他业务直销，存款业务直销容易理解，客户直接通过网银定入一笔定期，这就叫直销，或者通过手机银行购买一款理财产品，也叫直销。直销银行业务与传统业务相比，直销业务对银行来说：成本低，可以批量处理（量大）。对客户来说：速度更快、办理更方便、收益更高或成本更低。那么贷款业务，能否直销呢，可以将贷款流程创新、贷款品种业务创新，往直销银行的理念方向发展？我假设一下，在支行存量贷款业务中，三个条件：客户经营正常、金额50万元以下、抵押物为一类抵押（门面、住宅、写字楼等），在贷款到期前的一个月，客户经理进行一次贷前调查，直接提交报告至总行哪个部门，总行审查一下，直接审批，在抵押物不变、金额不增加的情况下，通过直销审批通过此笔贷款，也就是说，在客户贷款还没有归还的情况下，我们就可以告知，过去的一年，我们合作非常愉快，贷款已经审批，下个月您将贷款归还后，1—2天内，可以绑定新的便民卡。依照这种模式，直销审批成熟以后，再将金额慢慢放开，甚至于以后可以发展到新建立信贷关系的客户。传统贷款的模式是总行、支行、客户经理、客户，我所提的模式是总行、客户经理、客户，或许，以后还可以发展为总行、客户最直接的直销模式。

在上次的的互联网金融小组讨论会议上，有很多小组成员提

出了“大数据”的概念，我是第一次接触这个概念，那次会议的意思是说，对我们的存款客户通过计算机收集数据、并对数据进行处理分析后，得出结论后，可以有针对性的，推荐银行产品给客户。

那么这个概念可以延伸到贷款领域，运用大数据系统，对我们的所有贷款客户通过计算机收集数据，收集资金进出数据、网银、手银□pos机数据、并对数据进行分析处理，得出结论，得出什么样的结论：该笔贷款风险较低、风险一般、风险较高；该客户对我行贡献较大、贡献一般、基本没能贡献；甚至于可以计算出，该客户在贷款余额低于多少万元时，风险非常小；贷款余额在某个区间时，风险可控；贷款额度超过某一数据时，风险不可控等等。

就可以得到一组客观的贷款分析数据，对贷款审批是非常有帮助的。

视联网工作报告 互联网演讲稿篇二

甲方：_____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

第一条线路基本情况

甲方向乙方租用4m互联网接入电路：

从甲方_____到乙方的_____机房。

第二条质量条款

本数字电路技术指标应符合ieee802.3标准协议的mbit/s网络

接口参数要求。

第三条合同期限及续租

3.1 租赁期限为1年，以甲、乙双方签定的业务开通确认单的时间为租赁的起始日。乙方完成电路开通调试后，若甲方拒绝签定业务开通确认单，应在3个工作日内向乙方提出合理的书面意见，否则，以乙方完成电路开通调试日期为租赁的起始日。

3.2 在本协议到期前一个月内，若甲、乙其中一方未向另一方提出终止协议，本协议自动延长一年，延长次数不受限制。

第四条租金费用及付款方式

4.1 费用标准：

按照国家工业和信息化部核准的资费标准和双方协商确定，乙方向甲方收取4m电路一次性线路初装费0元□4m电路月租费为2300元/月。

4.2 费用的修改：

在本合同有效期内，当国家新出台有关资费标准时，甲、乙双方应参照新的国家标准，以协商同意的新价格签订补充合同。补充合同有效期内的月租金全部以新价格核算。补充合同与本合同具有同等法律效力。

4.3 付款方式：

(1) 租赁费用甲方应按月支付，甲方应在合同签订后电路开通之日起的十日内支付第一次租赁费用(电路开通之日起至当月底的租费)，其余在以后每月15日前支付当月租赁费用。

(2) 不足一个月部分的租赁费，每天按月租费的三十分之一计算。

(3) 合同期满后，甲方应与乙方结清最后一个月的租金，合同终止。

(4) 租赁费用采用银行托收方式，甲方提供银行帐号，乙方每月向银行提供月租费发票及电路代号，银行根据上述票据，开出银行托收单，从甲方帐户上扣除当月租金，并由银行把上述票据转交给甲方。

(5) 甲方应按时交纳租金费用，如果逾期交纳，每逾期一日，按应交纳当月租金费用的3‰交纳滞纳金，逾期达一个月，乙方有权单方面终止合同，并由甲方赔偿乙方全部损失。

第五条施工、安装及开通

5.1 甲乙双方因互连的具体施工、安装、调试、开通方案由双方协商解决。

5.2 甲方免费为乙方提供因本合同实施所涉及的设备安装场地、电源及地线。

5.3 服务开通时间以乙方完成线路和设备安装、调试工作及解决通道互联后，经甲乙双方验收合格之日为服务正式开始之日。

第六条网络的维护

6.1 维护界面的确定，甲方负责甲方设备的正常工作，并须保障乙方安装在甲方机房内的设备供电与相关的运行环境。乙方负责由端口到crnet节点间设备及线路的畅通。详细界定参见附件接入示意图。

6.2由甲方负责的部分出了问题,将由甲方解决。

6.3乙方因正常检修需暂停业务时,应提前24小时通知甲方,全年单条电路暂停业务总时间不超过24小时,超出部分按中断时长计扣相应时间费用。

第七条中断补偿

7.1乙方负责维护、维修的光缆线路部分出现故障造成电路中断,或因乙方原因造成的中断,乙方应对甲方予以补偿。

7.2因甲方原因造成的中断,乙方不对甲方予以补偿。

7.3电路中断应由乙方及时通知甲方或由甲方发现后向乙方通告,经双方确认为乙方原因的,中断开始时间从乙方通知甲方或从甲方通告乙方的时间算起,中断恢复时间以乙方通知甲方并得到甲乙双方在乙方机房测试确认时间为准。

7.4补偿费用计算方法:

非不可抗拒原因造成电路中断达2小时以上时,(设备正常检修除外),应按实际累计时间扣除相应时间的费用。

第八条权利和义务的转让

任何一方未经另一方书面同意,不得转让协议所规定的任何权利和义务。

第九条双方责任

9.1甲方:

(1)本互联网接入电路的使用必须严格遵守国家相关的法律法规。

(2) 按合同规定及时支付租赁费用。

(3) 当电路发生故障不能使用时，应及时通知乙方通信站进行处理，并做好配合及故障记录。

(4) 甲方不得擅自改变业务用途，不得擅自将接入号码设置转接到有二次拨号或回拨业务等的非法语音平台，不得利用乙方的网络从事违反中国有关法律、法规、行政规章等规定的活动，否则乙方有权终止对甲方的服务或采取切断号码接入、中断电路等措施，由此产生的责任与损失全部由甲方承担。

9.2 乙方：

(1) 应保证提供的4m通道畅通以及互联网流量带宽的质量，当发生故障时应及时处理或倒通备用通道，并通知甲方。

(2) 乙方同意由于业务发展需要，根据甲方要求，可随时提高速率，同时双方需签订补充协议。

(3) 为保证甲方网络设备、终端与互联网的接入，乙方在电路开通之日起向甲方提供1个免费互联网ip地址，以后每增加一个ip地址，按每月80元收取。

第十条 违约责任

双方不得无故终止合同，否则，违约方要向对方支付违约金(违约金=剩余使用期限费用的80%)。

第十一条 免责条款

(1) 由于战争、国家政策的改变所造成的任何改变。

(2) 由于地震、火灾、水灾、台风等不可抗拒的自然灾害，造成本合同的延误、终止。

11.2双方承担约定维护责任，因任何责任方的原因造成自身的任何损失，另一方无须承担。

11.3因乙方检修线路、设备搬迁、工程割接、网络及软件升级等可预见的原因，已按要求提前通知甲方的，乙方无须承担通知期内而产生的甲方的任何损失。

第十二条 保密条款

不论在本合同有效期内，还是在本合同终止后，任何一方都不向第三方透露本合同的内容；以及在签订和执行本合同过程中所获的另一方的任何秘密。

第十三条 争议的解决

双方之间由于与本合同有关事宜引起的任何争议应按下列规定解决：

13.1在本合同执行期间，遇到由于执行本合同或本合同有关而引起的任何争议，或遇到不可抗拒事件，双方应通过友好协商解决。

13.2如果通过协商未能解决争议，双方中任何一方有权向广州市人民法院诉讼。

第十四条 其它事宜

14.1本合同未尽之事宜，按《中华人民共和国合同法》的有关规定，经甲、乙双方协商一致，签订补充合同，补充合同与本合同具有同等效力。

14.2合同附件和双方协商的补充协议为本合同的一部分，具有同等的法律效力。

14.3本合同自双方代表签字，加盖双方公章或合同专用章即

生效。

14.4合同壹式肆份，甲乙双方各持贰份，合同经双方签字盖章后生效。

本合同由

(盖章) (盖章)

视联网工作报告 互联网演讲稿篇三

您好！感谢您在百忙之中展阅我的`简历。

我是西安邮电大学，经济管理学院市场营销专业的学生，诚望加入贵公司。大学生活过去了三年多，它让我不断的挑战自我、充实自我，在曲折的过程中充分体现自我价值。

从学习来说，我懂得了运用学习方法的同时注重独立思考。古话说的好，“授人以鱼不如授人以渔。”我想大学学习的目的也就是学会“渔”吧。随着方法的确定，我不止是学到了公共基础知识和专业知识，我的心智也有了一个质的飞跃。到现在为止，除了学业上的成绩，还通过了国家英语四级，并正向六级水平进展；能运用microsoft office（如word、excel、powerpoint等）的各种功能进行办公室日常工作。并获得国家计算机二级——vf数据库程序设计证书。

此外，我还抓住一切机会锻炼自己各方面的能力，使自己朝着现代社会所需要的具有创新精神的复合型人才发展。在班里，我一直都积极参加各种班内活动，服从班里的活动安排。在三年多时间里，我也参加过不少活动，造就了我的凝聚力和亲和力，并锻炼了我的团队合作与配合能力，积累了丰富的工作经验和比赛经验，同时组织和交际能力也达到了一定的深度，使我懂得了人与人之间的沟通技巧，也使我处事更务实、更有责任感。另外，我还在校外做过兼职和实习，实

在的接触过社会工作，适应能力得到锻炼。这是我所具有积极进取精神的体现。相信这些将是我今后做事情的重要经验和宝贵财富。

工作，在学习中学会学习”。乐观、执着、拼搏已成为我的航标。在即将走上社会的时候，我毛遂自荐，企盼着以满腔的真诚和热情加入贵公司，领略公司文化之魅力。

十分感谢您们会将我的自荐予以考虑！企盼您的回复！

此致

敬礼

视联网工作报告 互联网演讲稿篇四

目前很多国家都把物联网产业发展纳入战略性的产业全面推动，譬如美国提出了智慧地球计划、欧盟制订了物联网的行动计划、日本制订了ijpn计划，可见它的重要性以及发展潜力。下面是本站小编整理的关于物联网的演讲稿，供大家参考！

一，技术研发和标准化工作取得了重要成果，早在十多年前物联网技术研发就已经启动，尤其在中国同样不落后。国家科技重大专项新一代宽带移动无线通信网中部署专项研究开发传感网络，一大批高校科研单位和企业物联网及相关领域进行科研和产业化技术攻关，掌握了一批具有自主知识产权的关键技术。电子标签，也就是ifrd标准体系初步形成，传感网标准工作开始启动。

二，物联网相关设备制造业服务产业保持快速发展；电子标签产业从无到有，企业超过百家，已形成了涵盖标签、读写器、系统集成等较为完整的产业链，近年年均增长超过20%。传感感应方面建立起敏感原件与传感器产业，国内在生物传感器、

化学传感器、红外线传感器、图象传感器、工业传感器等领域掌握了专利。有较强先进优势，建立了技术先进规模为居世界前列的公众信息网。

三，物联网示范应用初步展开，目前物联网已在智能电网、智能交通、智能物流、智能家居、环境保护、医疗卫生、金融服务业、公共安全、国防军事等领域得到应用，示范效应初步显现。

目前国际上物联网应用和产业发展总体还处于起步阶段，核心技术尚不成熟，标准体系尚在建立。理论上的发展潜能转化为现实的市场尚需时日，我国物联网已具备一定的产业技术和应用基础，但还处于初级阶段，还存在一系列瓶颈和制约因素，主要体现在以下几个方面。

一是产业体系基本建成但产业化能力不高，尚未形成规模化产业优势。二，核心关键技术有待突破，在传感器、芯片关键设备制造、智能通信与控制、海量数据处理等核心技术上与发达国家还存在较大的差距。三，标准比较分散，体系还不完善，国际上等关键资源和核心标准竞争。我也参与部分工作，在标准制订工作中包括对物联网如何技术划分尚存在一些争议。从大的方面来看，物联网有三部分所组成，传感器部分、通信网部分、计算机部分，这三部分标准如何制订，尤其是如何进行衔接是需要研究的。

四，物联网应用的规模和领域比较小，没有形成成熟的商业模式，应用成本较高。

五，物联网存在大量国家经济社会活动和战略性资源，因而面临巨大安全与隐私保护挑战。物联网代表了未来的发展方向，被称为即计算机互联网之后世界信息产业第三次浪潮，具有庞大的市场和产业空间。发展物联网产业是推动加快结构调整和发展方式转变的重要途径和措施，也是提升国家竞争力枪战新一轮全球竞争制高点的战略选择。作为工业和信

息化部主管部门，我们将认真贯彻落实中央决策部署，深入贯彻落实科学发展观，加强与相关部门的沟通协作，针对当前存在的问题进一步加大工作力度，完善政策措施，加快推进物联网技术和产业的发展。

尊敬的各位领导，各位院士和专家，女士们先生们，朋友们，大家早上好。今天我们在这里举办20xx年中国物联网大会，我谨代表中国电子学会向出席本次大会的各位领导、各位专家和各位嘉宾表示热烈的欢迎。向长期支持中国电子学会工作的社会各界朋友表示衷心的感谢。

20xx年在突尼斯举行的信息社会世界峰会上国际电联itu就发布了物联网的一个报告，报告中是这么表述的，物联网是利用无所不在的网络技术整合起传感技术和射频技术而建立起来的物品之间的互联网。它也是既计算与领域通信互联网的运用以及全球漫游技术应用之后的又一次信息技术产业的新浪潮。它涉及的除以已经非常成熟的计算机网络和通信网络之外，还涉及到了支撑物联网许多新的技术，如射频技术、近距离通信和芯片之间的通信。传感技术以及无线传导网络技术以及纳米技术和更小范围的技术等等。由于上述众多技术的发展，催生了物联网的产生于应用，物品之间的互联网扩充了现行互联网完成人与人之间的各种通信信息的处理和交换应用。

物联网把人与人之间的信息沟通扩充到了人与人、人与物、物与物之间的信息处理交流应用，它将影响人类社会价值观的变革、生态环境的变革、时空观念的变革，促进人与自然的和谐发展，但也必将为世界信息产业提供一个巨大的发展空间。

企业及研究机构、高等院校都在积极地开展物联网技术的研究应用及人才培养，全国正在形成有利于物联网产业发展的可喜局面。

在与世界同步发展的情况下面，我们如何抓住当前发展机遇？我认为，一要努力促进政产学研用各界广泛联合，相互支持，共同攻关，为我国物联网的发展提供一个和谐共赢的环境。二，要充分应用市场各方面需求和应用，如工业生产、农牧业、环境检测、按照防灾、智能管理、智能医疗、智能交通等等，多方面广泛需求拉动互联网各项技术突破，抓住市场需要，促使技术升级与运用。三，认真组织力量，完善统一标准的制订，技术运用的推广和商业模式的实现。协调产业链上下游产品与技术的发展，把有限的人力、物力、财力资源用到刀刃上，尽快地使一些关键的技术能有所突破。

中国电子学会也十分关注物联网的技术与产业发展，并加强与政府部门、企业界行业用户、科研机构、高等院校的沟通交流，先后组织召开了多次物联网专家讨论会，起到了积极推动作用。为了搭建物联网产学研用互动交流平台，更好地推动物联网技术研究行业应用和产业发展以及业内专家建议，专门成立了中国电子学会物联网专家委员会。今天召开20xx年全国中国物联网大会，有来自国家和地方有关部门、企业、行业用户、高等院校、科研机构的领导，两院院士、专家学者和代表一共1200多人，大会有一个主论坛和四个分论坛，大会将就物联网的技术研究、行业运用、商业模式、产业发展以及人才培养等话题进行深入的研讨和交流。希望大家畅所欲言，集思广益，以科学和负责的精神用求真务实的科学态度推进我国物联网的发展。我相信本次大会的举办将进一步地推动和探索物联网的技术与产业发展，为促进我国信息产业和国民经济及社会和谐发展做出贡献。

最后也借此机会，向为本次大会召开提供服务和支持这次大会召开的部分单位表示感谢，再一次祝大会圆满成功，谢谢大家。

各位老师、各位嘉宾，大家下午好。今天非常荣幸能参加这个会，作为人工智能界的一个晚辈，包括在市场上的创业公司，今天跟李院士还有各位世界级的专家一起分享压力非常

大，也非常容幸。我们其实是跟陈博士比较类似的，我的背景是中科大毕业的，后来在中科院待十年的时间。四年前我们在20xx年决定，因为我觉得人工智能产业是一个秀才的团队，大家基本上都是博士，至少也是硕士以上的学历。我们当时也是从做研究开始走到人工智能创业场上，相信用我们的技术能力去改变一下这个世界。

我今天做这个分享的，无论是从高度、广度、深度，我不会讲的比专家们更专业。我想跟大家分享的是，我们在人工智能创业里面，技术其实仅仅是其中一个环节，可能只占了30%左右的成分，我们把技术的图景书写下来以后，我们如何看待产业的发展。因为我们是从语音交互开始做这个行业的，所以我跟大家分享的是物联网智能交互服务。

大家可以看到我们整个物联网的话，可能下一场的工业革命，因为会有越来越多的设备连接到我们的互联网，可能是pc互联网，到移动互联网，到物联网的趋势。统计来说预计20xx年的时候，整个市场上将会有超过200到300亿台的设备，会出现在我们的生活当中。在这里面带来的结果就是有海量的数据，有非常大的数据收集上来。这里面市场的价值也是非常大的，应该有万亿美元的规模，这都是我们看到很多的统计报告抽取出来的数据。

从交互的角度来说的话，我们其实经历了几个时代。我们从pc时代开始讲的话，当时是鼠标键盘是最主要的交互，然后接下来是移动时代。移动时代我们的触碰包括传感，已经给我们带来的很多的体验上的改变。在物联网时代就会更加的丰富多彩，语音、图像[ar][vr]都会很大的应用空间。一个大的特点就是机器为中心转为用户为中心的交互，就需要我们有更好的智能化来支持这个交互过程。

人工智能这60年的发展风风雨雨，今天也非常容幸，我们在这个阶段应该是第三次的春天。我想最大的一个特点就是

我们以前都是技术，都是科研人员在主导这个事情，包括政府的投入在做这个事情。第三次来说的话，大家可以看到很多的大企业，包括创业的公司都在用产业力量推动发展。一个是用户的数据规模在增加，另外是产业的需求非常强大。有需求的推动的话，就会有非常强的动力。作为基础的话有两点，一点就是我们的存储跟计算能力的提升，另外就是学习算法的提升。大家看到寒武纪的cpu也是为我们的机器学习而生，我想会极大的推动这个产业的发展。我们相信有产业力量介入的情况下，应该会有比较大的成果沉淀下来。

这页可能是我唯一讲起来跟技术有关的。我们所有讲的智能或者人工智能来说，学习是永恒的核心环节。现在非常火热的深度学习，跟它对应的就是浅度学习。所有的学习的根源就是来源于数据，我们如何从数据做机器学习跟人工智能。数据过来之后第一步的问题就是抽取特征，下来就是分类的问题，基本上我们大部分是集体学习，都解决这个层面的问题，这是核心的问题。这个部分我们称之为感知的环节，我如何从数据里面去感知，它到底是什么物体，如何辨识，产生一个概念。最后就形成我们的认知、决策、规划、推理等等这些人工智能更复杂的行为，才能完成一个闭环的人工智能技术。

在这里面我们发展也经历了几个阶段，一个是最早的时候有一些经验特征和规则做分类，这是最早期的。大概九十年代左右的话统计学习就大行其道，因为这里面分成两个问题，一个是特征工程，如何抽取特征，如何做分类优化，都是做优化的方式解决这个问题，数学上非常的严谨。最近是深度学习，是跟特征学习和分类优化结合在一起，就像做一个整体的规划，我们称之为端到端到的规划，也是marc hamilton教授兴起的。他们觉得浅层的学习不足以表现人工智能分类的问题，所以有非常复杂的网络结构，结合大规模的数据，碾压了过去二三十年里面积累的统计学习的效果，但这块还是有很多的数学性的原理或需要再去进一步的挖掘和探索。

深度学习未来是不是有可能再跟浅度学习有结合呢?去年3月份的文章里面，有一个编程学的文章。用非常小的数据去学习，我相信这又是另外一个兴起的路径。

我们最终的人工智能的技术其实我们可以解决很多的问题，但最终还要帮助到用户，如何能解决他真实的问题。这种情况下才能够说我们蓬勃发展，因为只有产业的推动，才是我们真正所有技术的完善最强的动力。用户期待归纳为三点，一个就是我们有一个非常好的机器人，能很智能的交互，像我们人与人的交互，语音是非常自然的环节。交互之后需要的是内容跟服务，能不能有非常优质的内容和服务，而且可以优化服务，这是一个需求。第三点是智能的学习，智能机器人能不能随着我们越用就越智能。像我们知道alphago就可以越来越会下棋，但这个下棋是一个规则和各种条件，相对比较整齐的情况下去做的，这里面基本上就是计算的过程。在我们交互的过程当中这个学习会比较复杂，因为我们现在比较好的学习的办法可能只能取得20%或者10%的错误率的下降。

未来来说我们希望通过对话去完成所有的服务，这也是当初google提出的概念。现实会有非常多的问题，大家知道虽然我们兴起了非常多的期待，但在现实当中我们有很多的问题需要解决。因为我们公式上推导非常顺畅的东西，但实际应用当中并不过关。因为有一些真实的噪声环境，还有功耗和资源的消耗，这个非常大。还有一些自然交互的体验，因为交互过程当中其实现在人跟机器交互的时候还会存在困惑，把机器摆在那里面的话，其实人是一种交互的。另外一点现在机器的能力还没有做到100%，所以这个过程中还会出现错误，出现错误的时候会有一种受挫感，就学习交互的设计来弥补。另外就是内容跟服务的优化，还有自学习的能力。这些现实的问题都是我们需要去解决掉的。

结合我们的经验来说，我们云知声的定位就是一个面向物联网的人工智能服务的公司，中间就是我们的人工智能技术，

其中主要是语音识别、语义理解，包括语音合成，还有生文认证，等等这一系列跟语音交互密切相关的技术。我们搭建起来是一个云端新的产品的体系，这个新的体系的话主要解决的就是一个降噪的问题，因为通常在一个非常大的环境里面，我们需要有一个麦克风才能把声音从非常复杂的环境当中拿出来，所以这是我们需要推出的ai新的需求。另外就是ai ui ai是语音作为交互主要手段的模块，因为对于大多数的物联网设备来说可能并没有屏幕，甚至键盘可能都没有，像手表、大屏电视等等这些设备。云端承载的东西是非常多的，一个是用户所需要的内容还有服务，还有根据用户的习惯构建起来的用户画像，云端就构成了一个产品的闭环。

机器人来说，这三个产品如何能把我们的智能终端连接起来？首先是我们的放在听觉的部分判断声音的方向和距离，定向降噪 ai ui就是通过对对话的方式解决人跟机器交互的问题 ai服务就是通过云端，用户真正交互了以后，很多的内容是从云端获取的，同时云端也会学习人的需求。掌握了一个习惯之后我们可以有更好的服务，一个是技术层面模型的优化，另外是从内容和服务的角度去优化这里面的内容。

目前来说我们已经在智能家居、智能车载，还有教育、医疗等等有广泛的应用。我们已经有其中六个大的家电厂商，有五家在我们的解决方案，我们在后视镜的市场，也是113家参展的厂商，其中有将近60家用的我们的解决方案。还有教育跟医疗方面，都有非常多的应用。我们的云平台到目前为止已经支撑了降低1亿的终端设备，另外每天的用户活跃用户量都在1亿上下。

大家可以看到人工智能在蓬勃发展的时候，未来会有一个什么样的场景。刚才李院士也给我们分享，我们归纳为三类。一类是属于灾难的结果，因为从我们人的角度来说，以我们人的体力和结构来说的话，能成为食物链的上端，完全是因为我们具备地球上最强的大脑，最高的智慧。一旦我们失去这种能力，机器能取代我们的话这是非常危险的事情。但对

这个技术的发展，像刚才李院士说的我们是要保持敬畏之心的。第二种是相对比较乐观的看法，人工智能可以让我们的生活变得更加美好。但与此同时将使得我们人类的认知能力得到比较大的飞越。过去我们是没有办法通过大数据认知这个世界的，当我们有人工智能技术之后可以很好的认识到世界真实的情况，很多经验性的东西可能将会被颠覆和推翻掉。一种悲观的观点可能会进入到第三次寒冬，我们过去两次对人工智能有非常大的期待，也没有落地。我想最关键的来说还是我们的产品服务能够比较好的落地，能解决用户的问题，但它的风险我们如何控制它未来对人类的危险，我相信在技术发展的过程当中还是会去持续发展的思考的问题。因为如果没有敬畏之心的话，控制不了。

60周年我们也向60年来ai领域里面付出卓越努力的先辈和同行们致敬，谢谢大家。

视联网工作报告 互联网演讲稿篇五

尊敬的各位来宾，大家下午好！

五年多前我办小米的时候，其实我在思考一个问题：中国已经成为世界的制造大国，为什么我们自己做出来的国货，很多中国人自己在买的时候心里面都觉得是“劣质品、廉价品”。

我在想，能不能改变这个现状，改变大家对于国货的现状，能不能让中国人很自豪的买自己的产品，甚至有朝一天让整个世界为中国货感到骄傲。其实，这个愿望不是一个很高的目标。

为什么在五六年前会异常的困难呢？我觉得主要原因是很长的一段时间，中国是商品稀缺，所以只要商品能够做的出来就

会有人买，大家是没有动力去改变这个事情的。一步一步，我们从“商品稀缺”到了“商品过剩”，大量的商品在仓库里卖不掉。同时，中国消费者也在消费升级，也在需要越来越多的好产品。

五年前就是这么一个基本的想法，我们开始做小米。当然，我们搭上了互联网这趟车。互联网跟“新国货”有什么关系呢？我觉得最大的关系就是互联网能够帮助口碑传播，传统渠道大量的产品是靠促销员忽悠出去的，消费者在店里其实不是完全了解这个产品的，买回去以后，说实话，你也没招。

但是在今天的互联网时代，如果你把这个产品忽悠给消费者，消费者买完以后，他觉得“不满意”，他会有大量的途径散播对你这个产品的恶评。所以，互联网能够帮助产品口碑的传播，无论是好的口碑还是坏的口碑。

当然，坏口碑的传播速度比好的口碑传播速度要快很多，所以在这个时候，产品的设计、质量就尤为重要，就是因为我們看到了这个趋势。我们首先从手机切入，用了短短的几年时间，其实我自己也没有想到，我们居然成了中国第一。

我想这里面，最最重要的可能是我们对新国货的理解。我们很用心的设计产品，甚至我们要求把产品打开以后也要是艺术品，很多东西你没有注意到的东西，我们也要按最高标准去做。

因为在这里，在互联网的今天，你的产品有任何瑕疵，只要有一个人发现，通过互联网一放大就会变成一场灾难，所以你在方方面面的要求都会比传统时代的要求要高很多。

我们当时定的目标是“五年时间，投资100家创业企业”。这100家创业企业我们会更倾向于创业者做过这个产品10年以上，非常有经验的，怎么能用心的把产品做好。小米提供资金，我们可以投理念、投想法，甚至帮助你来设计。

如果你的产品做到一定的品质，甚至小米网帮你推广、帮你销售，帮你提供服务机制。有了这样的想法以后，我们投了一系列的公司，在过去的两年里面投了56家公司，这一点也是我没有想像到的，我觉得做的绝大部分产品都受到了非常强烈的欢迎。

比如：两年多前雾霾比较严重的时候，我们当时想找一家创业公司来做空气净化器。我们见了几十家，讲实话，一两年前空气净化器供不应求，所以绝大部分的空气净化器创业公司根本没有心思把产品做的非常好，因为只要有就被抢购。

当时我的观点是，我觉得这个周期不会太长。我们能不能够在全世界范围里面找最优秀的人来认认真真把空气净化器做好？所以做了大半年时间，在去年年底这个小米公司出了第一台空气净化器，一发布以后就非常受欢迎，很快占了中国百分之二十几的市场份额。

除了空气净化器，我们还做了手环，移动电源。更有意思的是，我们还做了一个插线板。为什么会做插线板？中国有三千多家公司在做插线板，市场上最畅销的插线板其实都长的很难看。

插线板每家每户都用了一大堆，甚至有的插线板还有安全隐患。所以我们就用做手机的方法和国内做插线板做了19年的企业一起，我们在设计产品的时候就提出一个要求，我说：你摆在床头柜前，插头能不能做扁平不要占具太多的面积，插线板上带上几个usb高速的充电器，这样免得床头柜上全是线。

原有的柔韧度不够，结果花了一千万的研发费用干了一年半才做了插线板。做完以后，一发布，相当受欢迎，远远超出了我的想像。我们就是把这套理念，说服很多的人来做精品，然后按互联网模式来干。过去两年投了56家，有10几家发布了产品，绝大部分公司都在国内处于前茅了。

总结一下，我在想什么呢？我希望通过这样的方式，带动整个中国在制造、在产品上往前走一大步。当我们今天很羡慕日本产品的时候，其实在60年代的时候，日本产品也不怎么样，70年代索尼这样公司的崛起带动了整个日本工业。

在80年代的时候，三星这样的公司带动了韩国工业。我希望小米，能够推动整个中国新国货的运动，而且是优质的产品在各行业里大量出现。同时，我们还希望把优质的产品通过互联网效率的模式，把它做到足够的便宜，让每一个都能享受科技的乐趣。

所以随着这个思路的`拓展，我们愿意帮助更多的创业公司按小米模式去做新国货。如果能达到我们的品质要求，我们的小米网作为一个网上专卖店，也能帮助大家大规模的推进。所以在这里，我可能再给大家解释一下。

我觉得小米为了专注，我们目前自己核心业务主要是三块：做手机，做电视和做路由器。同时，我们有一个六七十人的投资部门，来帮助小的创业公司做各种各样精致的产品。小米网就成了这个产品的平台，我们以平台模式推动新国货。

前一段时间我们还做了一下干电池，大家可能觉得干电池没啥可做的。我为什么会想到做干电池呢？主要是电池对于土地的污染很严重，现在大量销售的电池对土地的污染很严重。

1. 我们就大量使用碱电池。

2. 我们把电池设计的五颜六色，有收纳盒，最后成本做到9.9元，相当于传统的1/3的价钱。有了这个想法，很快产品一出来以后，也非常受欢迎。

我最近在讲，我们要做的产品最最核心的是你能不能打动人心，能不能让大家觉得很激动，觉得这个产品真的下了巨大的工夫？我觉得一个打动人心产品，是不需要太高的推广成

本就能很轻松的被消费者所接受，而且在社交媒体上被广泛的传播。

所以谈到未来十年，我一样认为智能硬件的领域里面存在着非常多的机会，而且我觉得小米模式应该也为这一类的创业模型趟开了一条路。希望大家能够携手，做出更多优质的产品，让消费者买到更多好的科技产品。谢谢！

1.互联网金融演讲稿

2.互联网时代演讲稿

3.互联网实习总结范文

4.互联网行业简历范文

5.互联网演讲稿汇编五篇

6.互联网年终总结范文

7.互联网工作总结范文

8.互联网开发应用简历范文

视联网工作报告 互联网演讲稿篇六

一、急事不搁“浅”，借贷有“橙”意。

二、张开双币，助梦起航人生豪迈，浅橙信贷。

三、牵手浅橙，有求币应。

四、来浅橙这里，我保护你。

- 五、浅橙助跑，给生活加点料。
- 六、科技不浅，信贷有成。
- 七、一贷一生梦，全心只为你。
- 八、借钱无难事，只要来浅橙
- 九、借钱无难事，浅橙有心人。
- 十、虚位以贷，共创前程。
- 十一、正确的途径，正确的使用浅橙科技好借贷。
- 十二、好借好还，浅橙不难。
- 十三、浅橙科技，融纳大未来。
- 十四、钱程是做人的基本追求。
- 十五、科技挂帅，好借好贷。
- 十六、浅橙科技借钱，诚信融未来。
- 十七、借钱容易，更该奋起。
- 十八、浅橙科技，让人人都有私人提款机。
- 十九、借钱大数据，浅橙不犹豫。
- 二十、同心同行，共创共赢你贷，我贷，轻松贷。
- 二十一、信诚为本，智慧金融。
- 二十二、浅橙科技，钱程无忧，前程护航。

- 二十三、科技，让生活更“融”易。
- 二十四、李逵拦路买路财，浅橙科技过五关。
- 二十五、借贷无门槛，浅橙更简单。
- 二十六、科技伴浅橙，借款从不难。
- 二十七、只想助你一币之力挖掘“潜”力，助你“橙”功。
- 二十八、浅行之路，橙币相随。
- 二十九、缺钱是很苦，敢借就很酷。
- 三十、想你所想，贷你飞翔。
- 三十一、诚信于行，服务于心。
- 三十二、科技时代，好借好贷。
- 三十三、浅橙信贷，你的随身信用卡。
- 三十四、金融科技让借贷变得更简单牵手浅橙科技，乐享智慧金融。
- 三十五、贷动未来美好，找浅橙科技最好。
- 三十六、越懂得，越值得。
- 三十七、做大做强，浅橙帮忙。
- 三十八、浅橙科技，优享信贷。
- 三十九、年轻就要买，想买就用浅橙。

四十、自由借贷，人人有份。

四十一、浅橙科技，让借款更融易。

四十二、网贷找浅橙，借钱不再难。

四十三、智能作保障，借贷更从容。

四十四、借钱上浅橙，有钱又有型。

四十五、浅橙金融，启开财富之门的.通行证。

四十六、贷你坐拥天下智汇浅橙，贷你致富。

四十七、浅橙科技，诚贷新典范。

四十八、浅橙就是你的路。

四十九、浅橙科技，再续钱缘。

五十、钱不是问题，看您是否联网浅橙科技。

五十一、借贷也讲技术流，变繁为简更自由浅橙，年轻人的成长金融。