



跑马圈地 虚拟数字人的疯狂

5月,数字人的“热点榜”上一共有三件大事:AI孙燕姿爆火,券商分析师“AI分身”走红,虚拟歌姬洛天依和因浪姐而走红的日本歌手美依礼芽的梦幻联动。

在不起眼的地方,还发生了两件“小事”。5月16日,小冰公司宣布启动“GPT克隆人计划”,官宣的前一天,有着A股“直播电商第一股”之称的遥望科技与小冰公司开展了合作,目的是为了“推动虚拟人等AI产品在直播行业的持续开发和广泛应用”。

这几件事串联起了数字人亿万分身背后庞大的商业江湖——从虚拟偶像到带货直播,面对诸多细分领域的广阔前景,大厂跑马圈地,“名利双收”,小厂雨后春笋,用直售和代理织出细密的销售网。即便是个人,也能利用技术的“信息差”,做起教程的生意。

“克隆”主播,8000元入门

最短只需3分钟的数据,就可以打造源于本人性格、技能、声音、外貌的AI克隆人,小冰公司的“GPT克隆人计划”一经推出,便引起了一番热议。5月22日,遥望科技董事长兼总经理谢如栋回应,“将尽早让技术成熟的虚拟人主播们在平台上和大家见面”。

在直播电商赛道,遥望科技一直显得有些特殊。更名为“女鞋第一股”星期六,转型于移动互联网,最终以直播带货为主业,成功拿下“直播电商第一股”的称号。财报数据显示,2022年遥望科技核心增长业务直播电商业务实现GMV 150亿,增长约50%。

各种社交平台上,数字人业务推广的内容并不罕见。记者从多位AI数字人服务商处了解到,数字人服务通常有两种,分别为制作特定形象的数字人和使用服务商提供的系统内置数字人。

前者大多达成了市场“统一价”8000元,有些服务商则需要在此基础上按月多加相应的运营费。后者则通常采取按月的方式,根据质量的不同,价格从每月几百元到几千元不等,在诸多商家的系统中,记者咨询到的最低“月租”为399元,最高“月租”为5500元,由于形象通用,这种模式也会导致自己的数字人在市场上趋同。

一家数字人企业的创始人向记者介绍称,制作特定形象的数字主播需要获得被“克隆”人的授权,还要有相应的视频让系统学习。此后在平台输入语音或者文字,数字人就会自动进行口型对应。

该创始人介绍,数字主播背后涉及到的有文本转语音的TTS技术,以及人工智能对话的自然语言处理NLP技术等,“不过每家公司接入的大模型都不同,有的是自己研发的,有的是用的别人的”。

另一家数字人服务商向记者提到,他所在的公司去年才开始做数字人,业务爆发的时间点则在今年年初。公司大约有20多个员工用自己的个人账号推广业务,有时候一个人一天能接到七八十通咨询电话,算上代理队伍大约能够达到300人。

代理似乎已成为数字人生意发展壮大一个模式。记者向某服务商了解数字人定制业务的前一天,该公司刚刚完成了对北京海淀区地区合伙人的招募,“预计很快就会开始经营”。

据悉,该企业将全国各地划分为5个等级,根据等级的不同收取10万元—15万元不等的加盟费,目前所有具体的业务已经交给合伙人,只能通过相应的地区合伙人进行办理。



打包教程,低至5元

拥有一个数字人,还有更低成本的“玩法”。在一些电商平台上,集合了零基础、无人直播带货、AI数字人虚拟主播教程、自动合成视频工具等关键词的商品,通常只有几元钱。

记者以5元的价格买到了一份上述视频合集。其中的教程文档显示,需要安装并激活IDM下载工具,确保浏览器已启用IDM扩展后,打开数字人制作网站。记者打开对方的链接,显示为腾讯智影的会员邀请页面。

登录后显示,用户获得了“尊贵智影高级会员”,为期三天,且有视频转换时长限制,大约为10分钟。

随教程一起打包的,还有账号搭建及橱窗申请、如何

寻找爆款素材并上架商品、数字人爆款视频制作等视频。这些内容集合在一个叫作“数字人无人直播训练营”的文件夹中。

教程显示,按照“数字人播报”“选择人物”“选择文本驱动,开始制作”“生成预览”“下载该视频”的顺序,一个完整的数字人片段就生成了。记者以一段177字左右的文本进行尝试,合成视频长38秒,用时大约5分钟。

事实上,类似的课程早在ChatGPT走红后便已经出现在各类平台上,专业的课程网站、短视频课程网站以及各类社交媒体皆在其中。有些网站只需购买单独的教程,售价几百到上千元不等,有些则采用会员制,年费百元左右。

抢滩数字人市场

在这些形形色色的人物和故事中,数字人商家的图谱也逐渐清晰。腾讯智影是头部玩家的代表,今年3月底,腾讯正式发布全新的AI智能创作助手“腾讯智影”,推出了智影数字人、文本配音、文章转视频等AI创作工具。

去年,百度就将AI技术和直播结合了起来,推出了数字人直播平台“曦灵”,集数字人生产、内容创作、业务配置服务为一体,为各行业提供虚拟主持人、虚拟员工的创建与运营服务。

大厂之外,一些垂直领域的企业也获得了巨大的生长空间。不少数字人服务商在给记者介绍产品的时候,通常会把硅基智能拉出来做一番比较。

公开资料显示,成立于2017年的硅基智能是一家专注于数字人产品研发的人工智能企业,截至2020年12月的C轮融资,硅基智能已经获得9轮融资。从去年开始硅基智能大举推动数字人商业化落地,线上进军电商直播带货、线下覆盖本地生活场景,势头迅猛。

硅基智能创始人司马华鹏曾放言,到2025年,公司将为全球贡献1亿“硅基劳动力”。艾媒咨询的统计显示,2022年一年,虚拟主播(数字人)企业注册增加数高达948家,增速达68%。

企业蜂拥而入,数字人会是一本万利的生意吗?当产业尚处于发展初期的时候,这个问题或许还不好下一个准

确的判断。

以直播行业为例,有数字人服务商直言,AI主播与真人呈现出的效果还是有一定差异的,不可能完全替代,但胜在价格低,可以24小时直播,即便是质量上有劣势,也可以通过数量去弥补。

这样的“数字人海”战术,也带来了直播质量的疑问。调皮电商创始人冯华魁认为,在电商领域,数字人直播的意义其实并不大。最开始出于新鲜感,可能会获得一定的关注度,但时间久了,这种机械式的术语还是很容易被识别出来的,长远来看商业价值并不大。

值得一提的是,因为内容质量较低、互动性差,无人直播以及一些非实时直播的录播内容一直是抖音、快手等平台的重点关注对象,轻则限流,重则封号。

对此,有数字人服务商坦言,数字人直播依然会面临封号的问题,可以用多设置术语进行解决,即便被封,也可以换一个账号另起炉灶,“要知道平台对新号新主播也是有助流计划的”。

司马华鹏也曾直面过这个问题,强调他们的产品并非“无人直播”,而是“无真人直播”。在他看来,无论买来做什么,数字人只能节省直播团队费用、设备费用,不意味着可以对直播运营撒手不管。

(据《北京商报》)

数字化金融投资管理系统——科技与金融的纽带

近年来,随着金融市场的不断发展,越来越多的人开始关注金融投资管理,尤其是在全球经济不稳定的情况下,如何进行有效的投资管理,成为了投资者的热门话题。金融投资管理领域专家杨明焕,以其在金融投资管理行业人工智能和机器学习技术开发及商业化方面的开创性工作而闻名。他开发了数字金融投资管理系统,能够提高投资决策的准确性和效率。大规模捕获和分析市场数据的能力将为金融投资管理创造前所未

有的机会。

作为投资管理领域的领军人物,杨明焕在金融投资管理中引入人工智能和机器学习等新技术,帮助企业更好地了解市场趋势、竞争对手的营销策略和风险因素,提升投资决策的能力,并制定更加科学有效的投资策略。

随着科技的不断进步,杨明焕根据市场的需求对数字化金融投资管理系统做出了优化,将投资组合管理作为该系统的核心,通过人工智能、计算机视觉技

术,选择不同的资产类型和配置比例,最终实现投资收益的最大化和风险的最小化。在这过程中,该系统借助高新技术对市场的深入分析、风险管理以及对金融产品的专业知识,实现了安全有效的金融投资。

此外,金融投资管理的发展也得到了政策的支持。政府出台了一系列相关政策来鼓励金融投资管理行业的发展,推动行业规范化和市场化。在此趋势下,杨明焕的数字化金融投资管理系统被看作

是新时代科技与金融的纽带,改变了传统的金融投资,促进经济的不断发展。

总体而言,杨明焕将数字化技术与投资管理的融合具有重要的意义和独创性。凭借在该领域多年的经验,他研发的数字化金融投资管理系统能够根据投资管理中的市场趋势和风险选择合适的投资策略,被运用于投资管理行业并广受好评。未来,金融投资管理也将作为一种重要的投资方式,继续发挥着重要的作用。

(刘泽)