

来源："融众金融"(ID:TheCapital)，作者：风信子东方，编辑：我们

图片来源：由无界版图AI工具生成

3月8日，人工智能圈爆出两大新闻。Salesforce推出了最大的2.5亿美元的AIGC风险投资基金，Google发布了最大的"多面手"历史上的AI模型，再一次把人工智能送上热搜。

据报道，云计算巨头Saffron的风险投资部门正在推出一只2.5亿美元的基金，这是迄今为止最大的AIGC风险投资基金。藏红花服务云CEO史宗玮说该基金将侧重于"培养下一代人工智能创业公司"。

与此同时，赛峰表示将发布爱因斯坦GPT，并将OpenAI的生成式人工智能技术添加到自己的AI产品爱因斯坦平台中。。这种服务可以在销售、服务、营销、商业和T的交互中提供人工智能创造的内容，从而帮助销售人员、客服代理和营销人员完成工作。

Saffron是一家客户关系管理(CRM)软件服务提供商，成立于1999年3月，总部位于美国旧金山，可以提供按需应用的客户关系管理平台。

Safran提供定制软件服务。用户需要每个月支付类似的租金来使用网站上的各种服务，这些服务涉及到客户关系管理的方方面面，从普通的联系人管理、产品目录到订单管理、机会管理、销售管理等等。它提供了一个平台，让客户不会'；他们不必拥有自己的软件。没有必要在记录的维护、存储和管理上花费大量的金钱和人力。所有记录和数据都储存在Salesforce.com。同时也不同于自己购买的普通软件。用户可以根据需要随时添加新的功能或者删除一些不必要的功能，真正实现按需使用。

这是大家熟悉的SaaS概念，这家公司也被称为SaaS的鼻祖。2004年，赛峰登陆纽交所。目前市值超过1800亿美元。

北京时间3月7日，Google和柏林工业大学的团队推出了史上最大的视觉语言模型——PaLM-E，参数高达5620亿。作为多模态视觉语言模型PaLM-E不仅能理解图像，还能理解和生成语言，无需重新训练就能执行各种复杂的机器人指令。谷歌研究人员计划探索PaLM-E在现实世界场景中的更多应用，如家庭自动化或工业机器人。。他们希望PaLM-E可以刺激更多关于多模态推理和具身人工智能的研究。

两大巨头在同一天在人工智能领域做出如此大的动作，我们可以感觉到人工智能的时代已经越来越近了。

01风起云涌的AIGC投资

从去年下半年开始，AIGC在创投圈爆红，ChatGPT的诞生更是火上浇油，在AIGC可以说是同频共振；在国内外的创业和投资。AIGCAI生成内容是指利用人工智能技术生成内容。生成性AI擅长根据人给的条件进行归纳后的演绎创造、拼接创造和模仿创新。英伟达首席执行官黄仁勋认为。生成式人工智能将成为一项革命性的技术。

对于这项革命性的技术，巨头们的动作自不必说。BATJ都说在做自己的ChatGPT，AIGC周边的创业和融资也风起云涌。

最活跃的企业家是王会文，一个连续的互联网企业家，虽然他只有45岁，但已经退休两年多了。看到ChatGPT后，他非常激动。2月10日，他发表了一篇“人工智能宣言”在朋友圈宣称5000万美金进群。唐；不要介意薪水和头衔，要求团队。

仅仅三天后，13日，王会文宣布组建团队拥抱新时代，打造中国OpenAI，出资5000万美元成立北京光年超越科技有限公司。估值2亿美元(约13.62亿人民币)，并表示他个人不持股，资金占25%股份，75%股份用于邀请顶级研发；d人才。顶级VC已在下一轮融资中认购2.3亿美元(约合15.66亿元人民币)。

3月8日，老搭档王兴再次携手王会文。王兴在朋友圈说，“AI模式让我既对即将创造的巨大生产力感到兴奋，又对其未来对整个世界的未来感到担忧。我和老王在创业的路上走了近20年。既然他决心拥抱这个大浪潮，那我一定支持。我个人会参与老王的A轮融资；s创业公司；光年之外；并担任董事。”

移动互联网时代的创业者可以说，改革开放以来，中国一批批顶尖的企业家年轻，学历高，敢想敢拼，背后有强大的资金支持。再加上成熟的管理经验，他们能参与到人工智能时代的创业中来，是中国人工智能的一大幸事。

创业自然离不开资本的支持。今年以来，AIGC已经成为风险投资圈的主要方向之一。有投资者表示，很明显一天有20个相关项目，关于AIGC项目融资的消息也频频传出。2月28日人工智能图像生成平台迪亚马特宣布完成近1000万美元的A轮融资，由DCM和绿洲资本联合领投。迪亚马特成立于2021年，是中国早期的人工智能

绘画平台。自研的MorpherVLM是国内首个基于概念融合范式的近百亿级跨模态生成模型，与海外技术节点和开源社区保持同频。

3月1日，原宪科技宣布完成数亿元天使轮融资，由祁鸣创投领投，经纬创投跟投。公开资料显示，元圆科技自主研发了生成式人工智能和多轮交互式人机协作，打造了多轮对话产品GPT。团队来自一线互联网和科技公司。

总体来说，目前，AIGC有两个主要方向：s创业与投资，一个是模型层，一个是应用层。

然而对于模型层，CMC资本董事总经理易然曾经说过，模型层的创业在现实中是很有挑战性的。不仅在国外国内的大厂其实在车型层面有很多积累和资源；除了竞争，成本投入和商业模式的结合也很突出，不那么适合普通创业者，尤其是做一个“我也是”产品意义不大。。但如果在模式层面有重大突破，那肯定是激动人心的，我们非常期待这种拒绝平庸的创业公司。

关于应用层，很容易认为AIGC的大部分应用可能来自面向企业或者面向生产力的领域，也就是俗称的toB，这种情况会迫使创业者去寻找一些垂直的场景进行深度融合，甚至做一些“粗糙的工作”和“重活”分阶段。这是中国企业服务的特点。你可能没有某些外企那么幸运，只做好纯软件产品或者通用性强的工具就可以了。

在这一点上，赛峰将人工智能引入CRM或许能为创业提供一些启发。

02当销售遇上人工智能，20多年前，SaaS的概念改变了软件行业。如今，赛峰将人工智能引入客户关系管理。这将如何改变销售？赛富的创始人是马克贝尼奥夫(MarcBenioff)，俄裔美国人。这是一个传奇人物。在创立赛峰之前，他在另一家美国软件巨头甲骨文公司担任高级副总裁。他被任命为高级副总裁时才27岁，是甲骨文公司历史上最年轻的高级副总裁。90年代

。整个CRM行业非常活跃。1977年创立于美国的甲骨文公司和1978年创立于德国的SAP公司是当时市场上最有竞争力的两家企业。两家企业之间的竞争也异常激烈。他们鼓励企业为了竞争，给产品增加越来越多的功能，使得整个系统越来越庞大复杂。这样，在使用过程中，企业不得不将一个系统连接到另一个系统，以跟踪销售和客户数据。马克贝尼奥夫(MarcBenioff)的心。于是在1999年，37岁的他离开了工作了13年的甲骨文公司，着手打造一个可以像搭积木一样快速搭建、易于与现有系统集成、易于用户付费、快速运营的CRM系统。在

的开头藏红花一直致力于云交付模式的CRM产品。它始于销售云。通过自研和收购

，现已形成涵盖销售、服务、营销、商务、数据、平台等的产品矩阵。同时，通过Mulesoft强大的整合能力。提供整合的客户关系管理解决方案。

赛夫，其中高喊“没有软件”那一年，开始了软件企业上云，后来甲骨文和SAP也纷纷效仿，所以赛富也被称为“软件终结者”。

企业的关键；与时俱进是其长久的成功之道。

2015年前后，赛峰开始积极拥抱人工智能和大数据时代。2016年收购IOS平台第三方智能日历应用tempoAI，机器学习平台MinHash，深度学习平台Metamind。并正式推出人工智能产品爱因斯坦。

爱因斯坦有以下三种能力：一是机器学习，预测商业结果，如客户流失或生命周期价值，为员工提供建议；第二，自然语言处理。主要是为机器人提供客户服务；第三，机器视觉，包括视觉模式识别和数据处理，跟踪产品和品牌在媒体中的情况，以便客户做出敏捷的反应。马克贝尼奥夫指出，自从爱因斯坦的介绍，它“提供了无数的人工智能预测、扩展和轴”在电子商务、销售、服务和营销软件领域。

这一次，赛峰将发布爱因斯坦GPT。就是加OpenAI的生成式人工智能技术到自己的AI产品爱因斯坦平台，该平台将提供人工智能在销售、服务、营销、业务和IT交互中创造的内容，从而帮助销售人员、客服代理和营销人员完成工作。例如Safran在“服务云”将是一个聊天框，它可以根据已经存储在Safran中的信息编写问题的答案。销售人员可以编辑自动生成的回复文本，或者直接点击发送。

马克贝尼奥夫透露说“如何利用生成式人工智能让你的公司更有效率”将在本周展示；他在新的产品声明中说结合我们的数据云。并与客户360服务包(包括Tableau、MuleSoft和Slack)深度整合，爱因斯坦GPT将打开通往下一个智能级别的大门，推动我们新的人工智能世界的数字化转型。

然而，Safran尚未最终确定这一新功能的定价或推出时间。

随着越来越多的用户尝试ChatGPT，发现生成式人工智能技术生成的文本可能包含错误的信息。这也让用户从最初的狂热转向了对ChatGPT的吐槽。在这一点上，赛弗也表示要尽量谨慎。

Saffron首席执行官史宗玮的云服务业务，在接受采访时说：“我们正在尽快采取行动。同时，确保在此过程中不违反负责任的伦理方法。”

赛峰采取了各种措施来阻止爱因斯坦GPT#039;防止误导用户的能力。除了引入真人销售的参与,公司还缩小了可能影响回答的数据领域。

此外,施还表示赛峰开始与OpenAI#039;s语言模型,但最近几个月,ChatGPT的热潮加快了赛峰为客户提供新功能的时间。

03你不#039;不认识风险投资的专家

赛峰人工智能的布局离不开风险投资。

软件企业要想做到万亿市值,丰富产品矩阵是必然选择,而资本运作是丰富产品矩阵的基础操作,2009年。成立于10年前的赛峰加速了产品矩阵的升级和丰富,但其最初的资本运作是并购。

2010年收购ActiveLive,企业聊天软件提供商;2011年收购数据公司Jigsaw,更名为Data.com;在2012年,辅助收购社交客服公司,变更为Desk.com;2013年,它收购了数字营销软件公司ExactTarget,并将收购的社交媒体监测公司Radian6转型为Social.com。。2014年收购人际关系发现平台RelateIQ。

这几年我不断从buybuy购买,让赛峰在短时间内建立了成熟的CRM产品矩阵,包括销售云、服务云、营销云。此外,M&a也让赛峰从被收购公司继承了很多优质客户,这些客户对赛峰的成功起到了重要作用。2015年后,并购交易将会在中国进行。Saffron的a主要专注于人工智能和大数据。除了上面提到的tempoAI、MinHash、PredictionIO和Metamind,2016年还斥资7亿美元收购了营销数据创业公司KruX,加强人工智能在营销分析领域的的能力。2018年斥资65亿美元收购API和数据整合平台Mulesoft,实现不同数据源的整合。

2019年赛峰斥资157亿美元收购Tableau,做数据分析的同学对这个软件并不陌生。是数据科学和商业智能专业人员经常使用的数据可视化工具之一,是世界上最大的分析平台,它有效地集成了数据分析、操作和交互式应用程序。此外,Tableau只使用简单的拖放操作,可以提供制作图表,生成完整报告的一站式服务,对零基础的外行人非常友好。

世界#039;领先的CRM供应商已经收购了世界#039;s最大的数据分析平台,可谓强强联合。

2020赛峰进行了成立以来最大的一次收购,277亿美元纳入办公通讯软件公司Slack。

与此同时Saffron的全球投资公司SalesforceVentures也在为Saffron寻找机会#039;s全球布局。公司主要投资扩展Saffron功能的新一代企业技术#039;s的平台，专注于创造世界#039;s最大的企业云公司生态系统。并将这项技术推广给顾客。自2009年以来，SalesforceVentures已经投资了400多家公司，包括DocuSign，GoCardless，GuildEducation，nCino，Twilio，Zoom等SalesforceVentures。目前资产规模超过190亿美元美国企业服务最活跃的投资者之一，自2017年以来一直占据全球企业风险投资领域第二的位置(仅次于谷歌)。2021年上半年，SalesforceVentures投资了70多家公司。。SalesforceVentures也是CVC中对独角兽投资最多的机构。2021年上半年投资了18家独角兽，2020年已经超过10家。

藏红花虽然收购投资了大量的企业，但是玩起来还是有一套严格的逻辑，一个成功的CVC必须要克制。

赛富的布局方向与其主营业务密切相关，大致可以分为两种。一是提升技术能力，二是强化直接带来客户和收入的产品。比如技术能力提升型包括APP应用创建工具Lighting和数据整合工具MuleSoft。这些基础工具的收购或投资改善了赛峰的基础架构和技术储备；产品增强包括企业聊天软件Slack和数据分析平台Tableau。这两家企业都是发展良好的企业，拥有完善的产品体系和大量的忠实用户。赛峰对这类企业的并购有利于丰富公司#039;s的产品矩阵，扩大潜在的市场空间，带来长期的收入增长。

与SaaS业务的成功相比，赛峰#039;s优秀的CVC投资可能是我们国内软件企业最值得学习的地方。