

柯惠医疗高级销售代表易理理:

## 推动数智化转型升级 为医疗器械市场打通“脉络”

孙灵

近年来,全球医疗器械市场的爆发式增长需求与目前医疗器械生产供应链断裂之间的矛盾愈发突出。为解决这一问题,相关市场营销专家致力于通过数字化营销模式的路径,提高医疗器械企业在国际市场中的营销效率与竞争力。柯惠医疗器材国际贸易(上海)有限公司(以下简称“柯惠医疗”)高级销售代表易理理深度挖掘了医疗器械营销内核,从营销平台智能化、流程自动化、运营精细化三个维度入手,力争打造医疗器械市场营销的新模式。

易理理认为,医疗器械的营销正从传统、封闭、排外的方式向开放、共享、精准的数字化营销模式转变,这表明企业需要摒弃以往低效的营销方式,以适应外部的合规

压力和提高效率、降低内部成本的需求。在此背景下,医疗器械智能化成果的应用变得尤为重要。为了率先令柯惠医疗在市场上取得先机,易理理抓住智能化营销思路,针对市场形势打造了“基于大数据和物联网的智能化营销策略制定系统”这一创新成果。

在研发过程中,易理理利用大数据和物联网技术提炼出了系统的技术特点。首先,系统通过对大量竞争对手和消费者数据的收集和分析,可以全面了解市场需求和趋势,辅助企业确定目标市场和客户群体。其次,系统利用物联网技术实现了对实时数据的采集和监测,实现了对市场动态和竞争态势的迅速反馈,为企业制定及时的应对策略提供了支持。此外,系统还通过智能算法和机器学习技术,对历史数据进行挖掘和分析,帮助企

业预测市场变化、优化推广策略,提高策略执行效果。

目前,易理理的智能营销策略制定系统已经成功应用于消费品、零售、金融等多个行业。据介绍,通过系统,公司无须再通过传统媒体形式获取消费者的购买建议,而是可以通过社交媒体广告和合作达人推荐来增加产品曝光度和销售量。同时,通过用户在社交媒体、电子商务平台和线下零售渠道上的行为和互动,系统收集了大量数据,并可以对其进行深入分析。此外,利用机器学习和人工智能算法,系统能够识别消费者的消费习惯模式、购买动机以及个性化需求。

当然,最为成功的案例是在医疗器械行业中,一家企业利用易理理的智能营销策略制定系统,实现了营销方式的革命性改变。传

统上,医疗器械企业的营销策略往往依赖于医疗代表的拜访和推销员的推销工作。然而,这种方式通常效率低下且缺乏个性化。通过应用易理理的系统,企业能够通过大数据分析和智能算法,准确识别目标客户和市场需求,量身定制个性化的营销方案。同时,系统提供的实时数据监测功能,能够帮助企业及时调整推广策略,并通过物联网技术实现对客户的精准定位和个性化沟通。这使得企业能够更加针对性地进行市场推广,提高销售效果和客户满意度。

“我对医疗器械市场的优化提升充满信心,并且将继续努力推动行业的发展。”易理理表示,“未来,我将进一步加强对医疗器械产品的特点和规范的理解,进一步优化数据分析和算法建模能力,提供更准确、可靠的市场分析和营销策

略。这一步少不了与国际医疗器械企业进行深度合作,深入了解其产品特性和目标用户。”

为此,易理理计划加强与医疗器械行业的合作和交流,并与行业协会、企业和学术界建立更为紧密的合作关系,共同探讨医疗器械市场的发展方向和创新机遇。

随着技术的不断进步和创新的推动,医疗器械市场正迎来新的机遇和挑战。正如易理理所言,作为市场营销分析师,其使命不仅仅是为企业提供数据和策略,更是帮助企业洞悉市场的脉搏,连接消费者和创新。

“未来,我将继续致力于推动行业的发展,为企业提供更加准确、个性化的服务,助力医疗器械行业迈向新的高度,为人类的健康和福祉作出更大的贡献。”易理理说。

计算机科学领域专家朱慧灵:

## 突破边界 颠覆传统 引领计算机科学创新浪潮

薛兴邛

“困难从不是我退缩的理由,而是我成功的秘诀。”计算机技术领域专家朱慧灵以坚定而和蔼的语气说出了这番话。从2003年开始涉足计算机科学领域,朱慧灵经历了二十余年的时光,创造了一个个引人注目的计算机科学传奇。

### 扎根业内 创造绿色出行革命

2003年,凭借卓越的学术背景和深厚的专业知识,朱慧灵步入了计算机科学的职业道路,并取得了显著成就。期间,在上海市政府的指导下,在上海市国资委和上海市交通委的大力支持下,朱慧灵作为研发负责人带领团队研发出上海市绿色出行一体化平台——“随

申行”,堪称是交通行业数字化转型的重要里程碑。

据介绍,“随申行”整合了各个孤立的交通行业数据,连接了多种便捷出行场景,推动了公众出行服务的全面升级。同时,“随申行”还通过一站式服务,提供了全方位、绿色、一体化的交通出行选择,引领市民迈向低碳出行。它的移动应用程序(APP)集合了公共交通工具以及一键叫车、智慧停车等出行服务,满足了市民全方面的交通需求,同时也促进了换乘优惠和多模式出行。

### 引领未来之路 致力让人工智能真正惠及每一个人

上海丛阳科技有限公司

(以下简称“丛阳科技”)是一家致力于研发人工智能解决方案的创新型公司。作为公司的首席执行官,朱慧灵带领公司及团队专注开发自然语言处理和图片生成技术,力求将人工智能融入各个领域,帮助企业和个人解决实际问题,进而提升工作效率和生活品质。

在朱慧灵看来,一款优秀的人工智能应用必须满足多个方面的要求,即在大多数必要场景下发挥作用、易于使用、与用户需求相契合、效果符合或超越预期,并且价格合理。为此,朱慧灵带领团队不断推陈出新,研发出了“AI素颜”和“奇点AI”等多个引人注目的AI产品。

据介绍,“AI素颜”作为一款即将上线的小程序,可赋予

用户无限创意的可能性。其以生成个性化写真图片为核心,同时提供分享、相册管理等多项功能。而“奇点AI”则以个人、企业和社会三大角色为核心,广泛覆盖各个核心场景,旨在为个人提供学习、成长和服务,同时为企业和社会创造更多正向价值。

朱慧灵表示,丛阳科技的初心就是利用AI技术,使这个世界变得更加美好。多年来,丛阳科技始终坚持追求卓越,不断努力寻求突破创新,力争将智能创新推向新的高度,为智能科技的未来开创更加辉煌的篇章。

作为计算机科学专家,朱慧灵一直紧密关注技术的前沿发展,并对智能技术的潜力充满着信心。近年来,借助人工

智能、DevOps理念以及Python算法等专业技术,朱慧灵成功构建了“基于DevOps理念的持续集成与自动化部署框架设计平台V1.0”“基于Python的跨平台移动应用开发与性能优化系统V1.0”“基于深度学习的缺陷预测与软件质量评估探索系统V1.0”等众多颠覆性的技术解决方案。这些技术创新一经推广应用便引起了行业内的巨大轰动,成为引领计算机信息技术创新的风向标。

业内专家表示,朱慧灵的专业成就彰显了技术与创新的融合力量。其以敏锐的洞察力、睿智的决策力和持续不断的努力,影响了大众对计算机信息技术的认知。期待未来其能带来更多的技术成果,助力行业走向更加光明的未来。

金融投资专家张若荻:

## 创新赋能 打造金融科技领域新引擎

黄云

在当前金融投资分析行业的快速发展中,挑战与机遇并存,竞争与创新同行。随着大数据、人工智能、云计算和区块链等技术的不断深入,如何运用这些先进技术为金融投资领域带来新的变革与发展,成为行业内亟待解决的难题。正是在这样的背景下,金融投资专家张若荻以其卓越的专业素养和前瞻性的创新思维,为行业的发展注入了新活力。

张若荻曾在多个国际知名公司历任要职,包括高级审计师、海外投资业务部经理、高级投资总监和高级投资财务专家等。在职

业生涯的发展过程中,张若荻始终保持着对新技术的热情和好奇心。他深知,随着科技的不断进步,金融科技领域将会发生翻天覆地的变化。为了紧跟时代步伐,他毅然投身于金融科技的创新研究,并致力于运用大数据、人工智能、云计算和区块链等技术,为金融投资领域带来新的突破和发展。

张若荻认为,大数据、人工智能、云计算和区块链等新技术具有巨大的潜力,可以为金融投资行业带来多重好处。鉴于此,张若荻成功研发了一系列具有创新性的技术成果。其中,《一种基于大数据和人工智能技术的投资目

标企业的尽职调查系统V1.0》是将大数据和人工智能技术应用于企业尽职调查领域的典范。这一技术利用先进的人工智能算法,对企业的各类数据进行深度挖掘和分析,从而揭示企业的真实经营状况和潜在风险。在传统的尽职调查过程中,由于信息量大且分散,研究人员往往难以在短时间内对企业进行全面、深入的了解。而该尽职调查系统能够迅速整合和分析大量数据,包括企业公开信息、财务报表、市场口碑、法律风险等,为投资者提供全方位的决策依据。此外,该系统还具有自我学习和优化的功能,随着使用过程中积累的数据和经

验越来越多,它的分析结果也越来越精准,为企业投资决策提供的支持也更为可靠。

《一种基于大数据和人工智能技术的投资目标企业的尽职调查系统V1.0》一经推出,便在金融投资领域引起了广泛关注。众多投资机构和企业纷纷采用该系统,以解决尽职调查过程中的繁琐和不确定性问题。例如,通过运用该系统,可以有效替代传统的手工尽职调查方法,大幅降低人力成本,提高工作效率。同时,系统还能够全面收集和分析企业数据,缩短尽职调查周期,精准把握投资风险,优化投资决策。

除此之外,张若荻还精心研

发了《一种基于机器学习算法和全球会计准则的投资组合优化系统V1.0》《一种基于高级数据分析技术的慧投智审系统V1.0》和《一种基于云计算和区块链的财务风险管理系统V1.0》等多个技术成果。这些技术在投资组合优化、财务风险管理等方面发挥了重要作用,为企业在全球数字经济中保持竞争力提供了有力支持。

对于未来,张若荻充满期待。他相信,在金融科技的创新驱动下,金融投资分析行业将会迎来新的发展机遇。而他自己,也将继续致力于金融科技的研究和创新,为行业的发展贡献自己的力量。