

魔力学院创始人、CEO 张海霞：

用人工智能赋能大众教育 重塑知识传播底层结构

李鹏浦

当众多在线教育平台争相用真人名师吸引用户时，北大硕士、新东方前“GMAT一姐”张海霞却另辟蹊径，让人工智能赋能传统教育，实现了传统教学模式的个性化教学。作为魔力学院创始人、CEO，张海霞扎根教育科技领域17年，用一场不妥协的创业长跑，引领AI教育迈入全新境界，成为人工智能教育领域的杰出引领者。

北大软件工程硕士毕业的张海霞，在新东方讲台已创下传

奇：制定GMAT语法课程标准，打造78人公开课全满分的业界佳话。然而，教学越深入，她越洞察到传统教育的局限性。“我想复制顶尖教师的能力，让每个学生都拥有‘学霸思维’。”张海霞自2011年起便开始筹备人工智能教育的创业蓝图，并于2014年将她北大硕士优秀毕业论文研究的“自适应培训系统”转化成了在线智能教学平台——魔力学院。

创业初期，张海霞便确立了极具挑战性的目标：用人工智能机器替代专业老师进行讲课。

这一理念在当时堪称超前甚至困难，但张海霞凭借坚定的信念，带领团队潜心研发，制定了完善的公司发展路径，并成功获得300万元天使轮融资。2016年3月，魔力学院第一版完全采用人工智能老师的产品上线，率先开启了人工智能教育实践，也成为推动教育培训行业变革的重要力量。

在张海霞的带领下，魔力学院不断发展壮大，陆续完成英语、数学及GMAT等多门课程上线，并逐渐拓展至GRE、TOEFL等领域，构建起全面的教育产品

矩阵。如今，魔力学院已累计服务超17万名学员，与新东方前途出国、啄木鸟教育等行业教育巨头建立了长期稳定的合作关系。

魔力学院的成功离不开张海霞对技术创新的重视与投入。数年来，她带领团队不断研发创新技术，形成了专利及软著等13项核心技术壁垒，覆盖GMAT、GRE、数学以及通用英语全体系。她将原创的“思维标签教学法”与自适应学习引擎深度结合，打破了传统应试“填鸭式”教育模式，关注学生个体差

异，开发了学生的自主学习能力。目前，魔力学院已获得了国家高新技术企业证书、中关村高新技术企业证书，这些都是对张海霞坚持技术创新的认可。

作为国内较早一批人工智能教育领域的创业者，张海霞始终保持着对传统教育变革的热情。在2024年的中国青年CEO峰会上，她更是着重强调了“人工智能+教育”的重要性。提及未来，她的愿景是：用人工智能打破教育资源的壁垒，为更多孩子创造平等接受教育的机会。

北京燕宝汽车服务有限公司副总经理李亚娟：

标注情感坐标，在汽车后市场重铸人心价值

于伍恒

在当下中国汽车产业聚焦新能源渗透率攀升与技术迭代的宏大叙事中，标准化流程与效率至上成为汽车后市场变革的主流语境。北京燕宝汽车服务有限公司（以下简称“燕宝”）副总经理李亚娟，却于喧嚣浪潮中敏锐捕捉到被高速发展忽略的脉动——服务的温度与人的价值。她笃信：技术进化不应以情感疏离为代价，真正的服务革命必须回归“人心”。

“钣金可以修复，漆面可以

抛光如新，但一旦损伤了客户的信任，那种裂痕往往难以弥补。”这是李亚娟时常挂在嘴边的话，也是燕宝服务重塑的基石。她将客户体验置于一切工作的圆心，以细腻的洞察和坚定的决心，重构了燕宝的服务蓝图：预约环节不再是冰冷的表单，而是智能化预检系统的温情对话；等待时间不再焦虑难熬，透明车间直播让维修进程清晰可见。一位老宝马车主感慨：“车子交给燕宝，心里也跟着踏实了。”

李亚娟强调，服务的温度最终由一线传递。面对年轻技师流动率高、价值感缺失的行业痛点，她在燕宝内部点燃了一场“人才价值革命”。她打破传统职级限制，建立了覆盖全岗位的技能认证体系，让每一位技师的精进都能被看见、被衡量。一位年轻技师展示着手机里清晰的技能成长地图和对应的激励：“在这里，手上的油污可以带来真正的职业尊严。”

李亚娟深谙，团队的温度源于彼此的理解与支撑。为此，她创立了“服务角色互换日”，

推动工程师与客服人员深度体验彼此岗位的挑战，并促成服务部门与技师团队协同参与客户回访。当技术语言转化为客户能感知的关怀，当服务链条的每个环节都能被理解，服务的质感自然升华——燕宝客户满意度持续提升，员工主动流失率显著低于行业均值。

“汽车服务，终究是人与人的联结。”李亚娟常对团队强调，“修车是手艺，暖人心才是境界。”这份对服务本质的洞察，让她拒绝将变革局限于工具升级或流程优化，而是执着

地挖掘技术难以替代的情感价值。

当行业在数字洪流中追逐效率，李亚娟带领燕宝选择了一条更具人文温度的路径：以匠心修复的不仅是金属线路，更是客户托付时的信任，以及从业者心中的价值灯塔。她在车间的每一次俯身倾听，为服务流程注入的每一份巧思，都在印证——技术浪潮奔涌向前，服务的灵魂始终在于那颗为他人而跳动的“心”。这份坚守，正为行业转型标注出不可替代的情感坐标。

常州易碳数字科技有限公司副总经理吕宣颐：

从光伏增效到碳管理，跨界打造“工业数字神经”

梁文玥

在全球能源革命的浪潮中，碳数据管理已成为工业企业转型的核心命题。2024年欧盟碳关税（CBAM）正式实施，我国制造业面临前所未有的碳核查压力。值此关键节点，常州易碳数字科技有限公司副总经理吕宣颐研发的“新能源产业碳数据综合管理系统V1.0”正悄然改变着行业生态。

作为武汉大学MBA优秀毕业生，吕宣颐的职业轨迹跨越多个领域。早年在泰州索拉特特种玻璃有限公司任职期间，

她主导开发的“光伏玻璃原片透过率分析系统V1.0”通过光谱数据建模将光伏组件发电效率提升8%，该技术至今仍被行业广泛应用。这段经历让她深刻领悟到：工业领域的技术突破，本质是数据生产力的释放。

2023年，吕宣颐敏锐捕捉到碳管理领域的技术空白。她带领团队耗时12个月研发出“新能源产业碳数据综合管理系统V1.0”。该系统创新性地

将光伏产业的数据分析经验，迁移至碳足迹核算场景。例如，系统通过物联网传感器实时采集企业能源消耗、生产工

艺等1200+项数据，结合区块链技术构建不可篡改的碳账本，实现从原料采购到产品销售的全生命周期碳追踪。在吕宣颐看来，碳管理系统的价值不仅在于合规，更在于创造商业价值。她主导设计的“人机协同”机制实现技术与管理经验的深度融合：当AI算法建议与人工决策冲突时，系统会自动记录管理者的决策逻辑，通过强化学习持续优化模型。

实践成效印证了这一理念：常州某光伏组件厂使用该系统后，通过分析硅料生产环

节的碳数据，发现某批次原料因运输路线优化可减少12%的碳足迹。企业据此调整供应链策略，不仅获得欧盟碳关税减免，还凭借低碳标签实现产品溢价5%。这种“数据驱动决策”的模式，使企业在2024年行业平均利润率下降3%的情况下，仍保持8%的净利润增长。

目前该系统已迭代至2.0版本，新增“碳资产管理”模块，支持碳配额交易模拟、碳金融产品

设计等功能。更值得关注的是，吕宣颐团队正在构建“新能源碳数据联盟链”，计划将全国2000+重点用能企业接入网络，

形成跨行业、跨区域的碳数据生态。

业内人士评价，吕宣颐的创新实践揭示了一个真理，即工业领域的“双碳”转型，本质是技术与管理的深度融合。她参与研发的碳数据管理系统，不仅解决了企业的合规难题，更通过数据洞察创造新的价值增长点。正如其所言：“当碳数据成为企业运营的‘数字神经’，技术理解就会转化为核心竞争力。”这种将新能源技术与传统管理经验跨界整合的能力，或将为更多行业的低碳转型提供启示。

北京海纳川海拉车灯有限公司总经理王发浩：

以创新引领企业从单一供应商成长为解决方案提供商

赵知润

2014年，北京海纳川汽车部件股份有限公司与海拉（中国）投资有限公司正式牵手，合资成立北京海纳川海拉车灯有限公司（以下简称“海纳车灯”）。历经十一年发展，海纳车灯已在技术创新、制造能力与市场拓展等方面取得了显著成就。这期间恰逢中国汽车产业剧变期：新能源汽车快速崛起，自主品牌市场占有率快速提升，产业链企业皆面临全新挑战，海纳车灯也

不例外。

面对行业变局，公司以技术创新为引擎，完成了从“单一产品供应商”到“全方位照明解决方案提供商”的战略转型。目前，海纳车灯拥有员工约1400人，其中研发人员200名，可为客户提供前照灯、尾灯等多种汽车灯具产品。在海纳车灯总经理王发浩的带领下，公司始终坚持“客户至上”理念，通过提供全周期、全产业链的服务模式与客户紧密对接，较早参与前期项目策划，深入洞察市场需求，显著

缩短产品开发周期，为合作伙伴创造提速价值。在王发浩看来，技术创新是一个迭代性过程，未来其将继续带领团队推动产品创新，实现车灯技术的升级换代，持续推进公司从单一零部件供应商向车辆照明系统集成商

的转变，不断拓展国内外市场，提高市场占有率和销售额。 “技术创新是生存与发展的基石。”王发浩这一理念贯穿了企业发展的全过程。从基础照明模组起步，公司相继突破ADB技术、新型投影技术及固态光源

技术等关键领域。王发浩主持参与二十余项专利研发，并发表了多篇汽车车灯技术研发相关学术论文。

作为海纳车灯核心生产基地，海纳川海拉（天津）车灯有限公司在区域经济中扮演着重要角色。在天津市武清区人才工作领导小组办公室公布的天津市企业家队伍建设“111”工程武清区“优秀企业家”第三批培养对象名单中，海纳川海拉（天津）车灯有限公司总经理王发浩位列其中。其持续推动产线数字化改造和产能

提升，使天津基地产值保持连年稳定增长，为武清区打造“京津冀汽车零部件智造高地”提供了有力支撑。2023年，海纳车灯获评理想汽车优秀供应商，王发浩也荣获“保供先锋”称号。

目前，海纳车灯已在中国汽车照明领域崭露头角，技术研发与生产工艺均居行业前列，并与众多知名汽车制造商建立了稳固的合作关系。正如王发浩所言，公司用市场验证了自身的“破卷”路径：创新、升维才是唯一出路。