

四开花园网络科技(广州)有限公司董事长吴懿——

## 超高清领域的追梦人

本报记者 郑 杨



吴懿在2020广州世界超高清视频产业发展大会上发言。(资料图片)

从北京到广州  
做与众不同的事

于不惑之年放弃不菲的年薪,在地下室开启创业路,吴懿的选择来自对趋势的敏锐捕捉。

视频,一直是吴懿的老本行。科班出身的他很早便意识到,超高清视频能给人类生活带来巨变,在未来有广阔的市场。“希望做一些与众不同的事,这也是我创业的初衷。”吴懿说。

创业要选好方向。吴懿清楚,视频未来的发展将朝着两个方向,一是往VR等沉浸式体验发展,二是往越来越清晰发展。在深思熟虑之后,他选择了后者作为起点。

“沉浸式体验需要大量资金投入,并不适合创业公司;而超高清没有大的竞争对手,我们可以慢慢从小做大。重要的是,超高清技术是一项广泛使用的技术,它在民用领域带来消费升级,在专业领域赋能多行业的飞跃。同时,我国在超高清终端、5G等方面的优势技术,完全可能做到全球领先。我深信,这件事情值得干。”吴懿说。

“超高清改变世界!”吴懿为4K花园定下愿景。第一步,他决心打造一个基于超高清内容的集成和分发平台。“简单说,就是做一个4K或8K版的视频平台。”他告诉记者。

但此时,风口还远远未到,吴懿带着团队艰难摸索。做平台,内容的稀缺是他们必须迈过的门槛。创业之初,团队在各平台搜集全国的超高清内容,发现该领域处于早期蛮荒阶段,全国一年产出的内容仅100多个小时;同时,内容制作的技术、设备基本依赖进口。

利用多年积累的行业资源,吴懿带领团队与一些大公司建立起合作关系,一边努力积累和研发超高清技术,一边利用自身不断进步的技术去赋能内容生产商,一步一个脚印搭建起拥有300多家合作伙伴的内容制作平台,初步奠定了4K花园在业内的地位。

三四十号人在地下室创业,面对不确定的未来,吴懿能感受到伙伴们的忧心。直到2017年年中,一个转机来临。

“算是命运的垂青吧。”吴懿回忆,当时,广州市提出大力发展超高清视频产业,政府部门拿着放大镜在产业链上寻找,发现给全国许多地方提供超高清内容服务的,都是一家叫4K花园的小公司。2017年底,吴懿将公司总部迁入广州。

“广州良好的创业环境,给了像我们这样仅凭一个梦想就出门的人巨大的成长机会。”吴懿感慨。他和团队紧密联合产业链上下游,参与广州“4K电视示范社区”建设、与知名电视机和移动终端厂商携手推广超高清品牌……他们日日夜夜忙碌,终于在岭南浇灌出一座4K超高清内容及技术应用“花园”。

吴懿高兴地看到,如今广东的超高清内容年产能已达4000个至5000个小时,4K电视用户仅在广州就超过了350万户。4K花园也逐渐成长为国内较大的超高清内容生产和分发平台。

从内容到硬件  
做难而正确的事

如何发掘出超高清技术潜在的行业应用场景,在一个个未知领域建立起商业化解决方案?从创立4K花园起,吴懿和团队便开始多方探索。“市场需求影响技术研究。可以影响很多人,可以实现整个商业逻辑的闭环,这样的需求必须放在第一位。”

“户外LED屏本是夕阳产业,我们用超高清科技对其升级,做出很多现象级的产品。”吴懿告诉记者,走在广州街头可以看到,很多户外LED都是黑屏的,由于清晰度差以及“广告发布机”式的运营模式,它在流媒体冲击下已难有生存空间。

4K花园团队用充满创意的内容,结合

8K+裸眼3D+AI技术,在广州白云机场的高速旁打造了户外超高清大屏,并在广州的北京路等商业街区构建起户外展示矩阵,将一个个大屏打造成了网红打卡地。“它的清晰度、视觉冲击力、线下的互动感都非常好,使一块普普通通的户外LED焕发了生机。”

吴懿和团队也在奋力拓展市场蓝海。在创业之初,考虑到VR虚拟现实领域需要广泛的硬件基础,场景难以普及,他们并未贸然进入。而随着元宇宙风口来临,吴懿看到超高清技术介入VR元宇宙赛道的巨大机会,决心开拓这一新场景。

然而,他在尝试制作VR视频过程中发现,行业之所以缺乏好内容,很大程度上是制作VR的摄像机的问题。“大家拍VR用的360度大球,拍摄出的人都是变形的,如何能赢得市场?”

吴懿下决心革新VR拍摄硬件。他组织团队骨干与合作伙伴一起研发,成功做出了专业级的8K 3D VR直播拍摄系统。“它与广播级的拍摄系统能力相当,而且现场沉浸感更好,我们为它起名‘满天星’。今后,有了VR内容生产和硬件制造的双重优势,等行业爆发起来后,我们就能迎来非常大的机会。”

从填补应用场景空白到填补硬件研发空白,谈起成功的路径,吴懿告诉记者:“难而正确的事很少有人愿意去干。比如很多人一看没有VR摄像机,就放弃了这个领域。但事实上,创业路上总会遇到各种坎,有勇气去做难而正确的事,就是成功的‘捷径’。”

从独乐到众乐  
做赋能产业的事

4K花园在广州白云区设计之都已拥有

约5万平方米的总部大厦,实现了超高清在户外大屏、裸眼3D、元宇宙VR、5G通信等多领域落地;当初从地下室走出的小小创业团队也壮大为近200人的队伍。但在吴懿看来,向超高清“视界”迈进的路依然漫长。

“公司的发展经历了作为内容平台的1.0阶段、赋能文娱领域技术应用的2.0阶段,接下来将迈入3.0阶段,不断向着创新领域和跨行业探索,比如向在线教育、远程医疗、电商直播等领域渗透,助推各行各业升级。”吴懿告诉记者,广州的化妆品、服装、旅游等产业闻名世界,团队正积极推进超高清与相关行业的结合。“我们的VR直播设备能带来身临其境的现场感,不论是化妆品、服装直播带货,还是记录龙舟赛等文旅活动,都能实现很好的效果。”

时至今日,吴懿越来越清楚地看到,要让超高清真正赋能千行百业,4K花园要做的不是独乐乐,而是众乐乐。为团结产业链上众多同行者,共同做大内容和技术应用市场,近两年,4K花园聚焦解决产业前端摄录系统问题,牵头成立了图盛超高清创新中心,聚集上下游优秀伙伴协同攻关,推出了4K和8K两辆国产超高清转播车。“与国外产品相比,我们的8K转播车制作的视频在100英寸的8K电视上看不出任何差别,提升了中国5G+超高清在世界的影响力。”吴懿自豪地说。

前路还有未知的坎坷,吴懿已做好准备,满怀信心地从容应对。“困难将远比想象的多。但趋势不可阻挡,各种新、奇、酷的超高清应用正浮出水面,加之各地政府的大力扶持,产业已形成巨大的市场。相信只要众人拾柴,群策群力,中国超高清产业必将走向世界前列。”他说。

改革开放以来,中国民营经济发展迅速,对我国经济社会发展作出突出贡献。概括起来有“五六七八九”的特征,即贡献了50%以上的税收,60%以上的国内生产总值,70%以上的技术创新成果,80%以上的城镇劳动就业,90%以上的企业数量。这背后离不开社会各界的关心和支持,也离不开民营企业家的辛勤劳动与不懈奋斗。

高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。企业家投身高质量发展,需要坚定信心再出发,主动作为、攻坚克难,带领企业走向更辉煌的未来。

首先,要有“跳出舒适区”的勇气,抓住机遇,主动突破。当下,新一轮科技革命和产业变革催生新技术、新产业、新业态、新模式。面对新的机会,无论是身在传统行业的“老掌门”,还是投身新兴行业的“新势力”,没有理由懈怠松劲,更没有必要固步自封,要大胆地试、大胆地闯,核准行业规律,做经济社会发展的“探路者”,主动带领企业开拓新蓝海,自觉走高质量发展路子。

其次,永葆百折不挠、坚韧不拔的必胜信念。高质量发展意味着发展方式转变、经济结构优化、发展动力转换,不可能一蹴而就,必然面对各种不同的风险和考验。百折不挠的毅力、坚韧不拔的决心是对抗风险的必要素质。民营企业要正确认识不确定性,善于在不确定性中发现确定性,也应保持定力、迎难而上,在用好各项改革红利的条件下,勇于担当、善于作为,带领企业奋力创造出无愧于时代的业绩。

新时代新征程上,展现在民营企业家面前的是越来越好的发展环境和越来越大的发展空间。党的二十大报告提出“促进民营经济发展壮大”,中央经济工作会议围绕切实落实“两个毫不动摇”作出系列部署。这都传递出党和国家支持民营经济发展的坚定立场,为民营企业注入了发展信心。

时代呼唤广大民营企业谱写新的创业史,要发挥主观能动性,以更加广阔的视野规划自己的事业,与时代的要求同频共振,与人民的需求同声相应,切实提高核心竞争力,打造更多利国利民的产品与服务,为高质量发展贡献力量。

万政

## 新三百六十行

## 互联网营销师:共享美好生活

□ 本报记者 崔浩 黄鑫



朱雪梅在做直播前的准备。(资料图片)

营销推广的人员。

大多数人提起直播带货,马上就会联想到:直播间里灯光闪烁,主播穿梭在各种商品之间,用激情洋溢的语气向观众推荐。直播间里弹幕飞舞,观众和主播互动不断。

朱雪梅的直播间有些不一样。没有复杂的设备和搭档的工作人员,直播间就设在自家的花园里。直播的时间不固定,设备也很简单,就是一台手机加一个支架。最近她新添置了一盏日光灯,原因是粉丝反馈晚上直播画面实在太暗,看不清人。

直播的时候,朱雪梅常常是一会儿砍个椰子,一会儿抹点水泥,一会儿做个柴火饭。有的粉丝向她请教种植和园艺,有的粉丝和她分享育儿经验。而很多回购的人,一边看她做饭唠家常,一边就自己下单买水果。最火的时候,一场直播几千单不在话下。

“我喜欢通过直播和粉丝们分享自己的田园生活,也希望能够把海南的美好传递给更多人。我觉得这样的生活很幸福,我想让大家都能感受到这份幸福。”朱雪梅说。

## 不忘初衷追求质量

朱雪梅其实从未想过自己会成为一名网络营销师。

她告诉记者,第一次直播其实是“被迫”的,此前她有在视频平台上发布短视频的习惯,经常分享自己种植的水果和日常生活。

渐渐地,有人被朱雪梅视频中满园的瓜果所吸引,纷纷向她求购水果。于是,朱雪梅试着在抖音电商开了一场直播卖自家产的水果。没想到第一次直播,直播间就涌进2000多名观众,仅仅几个小时就将果园买空了。

“第一次卖出去这么多,我是不太高兴的。”朱雪梅说。

原来,朱雪梅是位水果种植高手,自家的果园曾是海南不少高级酒店的水果供应商,对水果质量有着她自己的坚持。

“所有的水果都要在树上成熟,当天采摘当天发货,那些催熟的产品我从不带到直播间。”为了保证第一次发出去的水果质量好,朱雪梅暂停了直播,用了10天时间才选出质量上乘的果子。很多人收到水果后都赞不绝口。对水果的严格把关,为朱雪梅打响了口碑,留住了第一批回头客。

虽然朱雪梅对生鲜产品的质量把控非常严格,但由于快递物流或其他原因,生鲜产品很容易在运输过程中损坏。对此,朱雪梅非常坚定:“坏了我就赔,反正大家信任我,我必须提供好吃的水果。”最近,她的直播间上架了海南当地的西瓜,尽管售前做了多次摔落测试,但在实际销售环节中,还是有300多箱西瓜被摔坏了。朱雪梅一点儿也没犹豫,全数赔付了所有受损的西瓜。

朱雪梅告诉记者,她还会进一步在质量上下功夫,针对不同顾客所在地气候,更加精准地选择水果采摘时间,让大江南北的消费

者收到水果时,都能品尝到最新鲜、最正宗的海南味道。

## 真诚为要以心交友

问及朱雪梅的直播秘诀,她说:“我的方法就是按自己的风格,与屏幕前的粉丝真实自然交流,和他们交朋友。”

“在直播过程中,我不仅介绍商品的优点,缺点也会全部告诉粉丝,让他们自己选择要不要买。”朱雪梅说。

通过这样的方式,粉丝感受到了她的真诚,朱雪梅也因此认识了很多远方的朋友。她把海南的特产送到天南地北,天南地北的网友们也会把自家的特产寄给她吃,包括阳山的水蜜桃、山西的醋……有一次,一个哈尔滨的网友给她用空运冷链寄了一箱雪,因为她的孩子们从来没见过雪花。

前两年,因为疫情原因,很多市场暂时关闭,不少水果烂在树上,果农们心急如焚。朱雪梅主动联系到当地果农,为他们提供帮助。疫情期间,她累计为果农们销售芒果20多万斤、木瓜8万多斤,还有椰子、杨桃、火龙果等各种热带水果累计近6万单,减少了许多果农的损失。

定居三亚17年,朱雪梅不仅实现了“面朝大海,春暖花开”的生活梦想,更重要的是,靠着直播,她将属于自己的那份幸福与快乐分享给了更多人,为更多人带来美好和温暖。

## 田园生活吸引粉丝

直播带货是近年来兴起的一种电商模式,通过互联网营销师在视频平台上向观众展示、推荐、试用商品,吸引消费者下单购买。互联网营销师通常具有一定的名气、影响力和专业知识,能与观众互动、解答疑问、提供优惠信息等,从而提高转化率和销售额。互联网营销师于2020年正式成为国家认定的新职业之一。人社部将互联网营销师的职业定义为:在数字化信息平台上,运用网络的交互性与传播公信力,对企业产品进行