说宝堂：语音教学的开拓者

[2006-5-20]

创新思维：将人机智能互动用于外语口语教学。

资本运作：先后获得了共计 165 万美元的创业投资。

发展目标：外语培训机构的技术提供者。

2004 年 6 月，数字化大师尼葛洛庞帝教授在说宝堂(Saybot)还是一个简单的想法的时候，注入了第一笔风险投资。

“我当时找庞帝教授谈想法，还没有成熟的商业计划书，更没有团队、技术，用了几页 PPT 文稿给教授简单地演示了一下，他就给了我几十万美元的支票。”两年后，说宝堂的创始人潘鹏凯博士回忆起当时的情景依旧激动。

起初，潘鹏凯打算把Saybot做成一个实体，即“会说话的 机器人”，人机可以互动对话。然而，在进行了半年多的研究后，他发现这条路对于小公司来说走起来太过困难。“你要把硬件的成本降得很低的同时，又要保证语音识别技术做到足够好，这几乎是不可能的。”潘鹏凯分析道。

经过理性的分析后，潘鹏凯将公司的锚头抛向其最为擅长的语音技术，用一个新技术去解决现有的大面积需求。

说宝堂建立了一个质量很高的英语智能学习软件平台。学习者通过登陆说宝堂在线英语口语学习训练网，下载软件终端，在电脑上播放很生动的听说课程。在反复练习中，让软件对人的语音准确与否进行实时反馈，以帮助学习者矫正发音，达到人机互动、迅速产生学习效果的目的。

在课程开发上，针对不同的用户群，说宝堂已经推出四套课程，分别是听说宝、求职宝、晋升宝和出国宝。但是，说宝堂根据市场反馈正在对课程作一些调整。“以前的课程多针对白领，但是效果不是很明显，人工智能虽然发达但毕竟不能等同人脑，因此把课程定位于初中级水平的学员，还有行业性强的学员，效果更为明显。”潘鹏凯说。

在如何盈利上，经过一年多的摸索，公司从初创时单一销售点卡的方式，发展到现在的多条腿走路，除了自行销售点卡外，到与英语培训机构大公司、大企业展开合作。

在中国，英语培训的市场很大，各种英语培训机构层出不穷。特别是在北京上海这样的大城市绝对不缺英语培训机构。“我们没有必要创建英语培训机构，技术之外的东西我们不是很擅长。而对于培训机构而言，口语教师与学员一对一的学习方式不太现实，且为几百、几千个学员支付大量成本去编写课程也不合算。我们的软件，课程正好满足了他们的需求。”潘鹏凯说。

目前，说宝堂已经与昂立、东航等培训机构或企业建立了合作关系。虽然直到今天说宝堂依然未能实现盈利。但是对于公司及其产品的前景，潘鹏凯依然充满自信，“在美国，语音技术虽然发达但没有用到教学上；而在中国我们亦是首创。”