

## 人工智能公司开发应用 为企业收集标记数据

黄琇惠 报道  
xhwee@sph.com.sg

在人工智能时代，数据成了众多商家争抢的香饽饽，他们通过数据分析来提高运营效率、降低业务成本，以及了解客户的偏好。

数据标注服务提供商Tictag联合创始人柯联盛与两名友人，接下这个繁琐的任务，充分利用低头族的闲暇时间，为企业收集和标记大量数据。

柯联盛（33岁）在新加坡管理大学就读法律和信息系统系，毕业后到立杰律师事务所（Rajah & Tann）实习，后来加入人工智能起步公司TAIGER，在那里认识了另两名创办人刘怡航和李劲。

柯联盛接受《联合早报》访问时说，他在TAIGER服务期间，意识到人工智能需要很多的数据才能操作。

人工智能是通过分析大量数据来学习识别特定的目标。他解释，如果一个算法或机器要识别出一只猫，我们可能就得告诉它这个信息1000次。当机器下次再看到同一张图案时，它就会懂得识别这只猫了。

柯联盛和两名创办人便留意到这方

面的商机。柯联盛说，收集这些数据的成本很高，也很耗时。“企业一般没有这么多人力资源来收集数据，他们不可能聘请一名数据科学家去做数据标注。人工智能工程师月薪2万元，你不可能请他们来做繁琐的任务，一定得找别人来做。”

有一次，他和李劲在地铁上聊天，讨论着要如何拿到人工智能所需的数据时，留意到周围人都在低头看手机，刷视频、玩游戏，于是萌生了一个创业点子。

柯联盛就想，他们或许可以从这些手机用户身上取得数据，也就是说用户在玩手机的时候，不仅可以间接为人工智能领域提供数据，同时也能利用零碎时间赚点外快。

于是，他与两名友人开发一个有趣的应用，里头有很多数据标注和数据收集游戏。用户登录后就能边玩游戏边赚钱，从游戏中赢得的积分，可以用来兑换礼品或礼券。

“我们一开始只专攻长者用户群，因为这个群体可能更需要赚取额外收入，但后来发现其他群体对应用的兴

趣也不断增加，如自闭症患者。”

目前，应用的用户人数达到1800人。接下来，公司会继续提升应用的功能，希望在今年10月初达到1万人的里程碑。市场近期对应用的需求强劲，单看过去一个月，用户人数就已经增加约500人。

Tictag创立于2020年5月，利用人工智能和机器学习为企业提供解决方案，省下数据标记和准备的时间。2021年的营收表现优越，取得三位数增长，柯联盛预期今年再取得一样的佳绩。

谈到业务模式时，柯联盛说，他们一般会利用客户提供的信息或资料来设计游戏或任务，进行分类、画框、标记等数据标注。

“举个例子，一家从事再循环物品业务的企业会提供一些瓶子或铁罐的图片，我们会利用这些图片设计游戏或任务，让应用的用户去画框，识别这些回收物件。”该公司就会把从用户那里收集到的数据，用在回收垃圾的自动贩卖机上，让贩卖机能够自动分类垃圾，分辨回收物是否有损坏或肮脏。

除了回收行业，Tictag也与教育、零



柯联盛：用户在玩手机的时候，不仅可以间接为人工智能领域提供数据，同时也能利用零碎时间赚点外快。（萧紫薇摄）

售、电子商务和科技领域的企业合作。目前，公司在新加坡和韩国营运，将来会考虑进军印度尼西亚和澳大利亚。

柯联盛一直都很想要创造属于自己的事业，对他来说，从错误中学习是很重要的。

“我之前在人工智能公司学习到如何去扩大团队、如何经营起步公司，以及避免重犯错误。当然，在创业过程中难免会犯错，所以确保下次不再犯就行了。”