

企业级-AI 搜索 竞品分析

公司	国家	成立	融资情况	主要投资者	产品	产品特点	技术壁垒
Glean (谷歌系)	美国	2019	A 轮: 1500 万美元; B 轮: 4000 万美元; C 轮: 1 亿美元; D 轮: 2.032 亿美元; E 轮: 2.6 亿美元 估值 46 亿美元	Altimeter, DST Global, Kleiner Perkins, Lightspeed Venture Partners 等	企业 AI 搜索	SaaS 服务, 要求企业客户将数据迁移至云端 根据企业内部知识图谱, 生成个性化答案 研究报告节选: Glean 是企业内的 AI 搜索与知识管理平台, 通过定制化 AI 模型和知识图谱提供个性化搜索结果, 整合 100+ SaaS 应用, 支持智能办公助手功能, 提升员工工作效率	构建企业知识图谱, 打破不同 SaaS 应用和数据结构之间的壁垒。 与 100+SaaS 产品集成, 技术门槛高; 且国内难以复制 (SaaS 生态)
Perplexity 企业版	美国	2022	种子轮: 310 万美元; A 轮: 2560 万美元; B 轮: 7360 万美元; 2024 年 4 月: 6300 万美元 2024 年 6 月: 2.5 亿美元 2024 年 11 月: 5 亿美元	IVP NEA(恩颐投资) Bessemer Venture Partners Sequoia Capital Nvidia (英伟达) Bezos Expeditious Jeff Bezos(杰夫·贝索斯)	企业 AI 搜索 + C 端 AI 搜索	Perplexity 企业版主要定位为一个对话式搜索助手, 通过实时网络搜索、利用人工智能为用户提供即时答案, 支持从网络和其他公共数据集中检索信息。它的设计理念是摆脱传统搜索引擎的关键词驱动模式, 转而采用自然语言处理技术, 使用户能够以更自然的方式进行查询。Perplexity 企业版的界面简洁, 用户可以通过输入查询获得基于可信来源的回答, 而不是传统搜索引擎提供的长列表链接。Perplexity 企业版本不具备搜索孤立数据或应用程序的能力, 因此在企业环境中的专业性不如 Glean AI, 不是专门针对企业特定的搜索需求。	C 端用户更注重用户体验, 提供即时的、基于网络的问答服务。且可以通过其移动应用或网站轻松访问; Perplexity 提供免费和专业版, 专业版每月收费 20 美元, 允许用户进行更多的“专业搜索”并访问不同的 AI 模型

Openmart	美国	2023	2024 年 8 月 21 日完成了 275 万美元的种子轮融资	YC 、Rebel Fund 和 Afore Capital 等知名投资者	联系信息 AI 搜索服务	广泛数据库: 提供超过 100 万家本地企业的访问权限。 AI 驱动: 快速生成高度匹配的潜在客户名单, 包括验证的电子邮件和电话号码。 CRM 集成: 与现有 CRM 系统无缝集成, 去重线索。 自定义筛选: 允许用户定义特定标准, 生成个性化筛选条件。 持续更新: 数据库频繁更新, 确保数据的时效性和准确性	AI 驱动的潜在客户生成: 利用人工智能技术快速识别和推荐高度匹配的潜在客户。本地商业搜索引擎: 类似于谷歌地图便于查找和过滤商业线索。
时序图谱洞察引擎 ChronoGraph InsightSearch	中国	2023	10 万 RMB	创始人	AI 时序社交图谱推理搜索	基于 AI 时序预测的社交图谱推理洞察引擎 AI 时序图谱的预测分析, 从历史数据中洞察规律, 为决策提供可靠依据。 设计用于从结构化 (通讯录) 和非结构化文本中提取社交关系结构化数据 (低 Token 消耗)	基于 AI 时序分析的社交图谱推理搜索

Glean 公司概况：

公司名称	Glean
所在国家	美国
成立时间	2019 年
累计融资情况	A 轮：1500 万美元；B 轮：4000 万美元；C 轮：1 亿美元；D 轮：2.032 亿美元；E 轮：2.6 亿美元
公司估值情况	2024 年 9 月 E 轮融资后估值达到 46 亿美元

1.产品特点

Glean 提供的是一个企业 AI 搜索平台，旨在帮助企业员工快速找到所需信息。其产品特点包括：

1. 企业搜索和知识管理：连接企业内部数据源，提供个性化和上下文相关的搜索结果。
2. AI 驱动：利用高级个性化和检索增强生成（RAG）技术，确保答案基于最新和最相关的公司信息。
3. 无代码定制：支持通过 API 创建定制的 AI 应用程序，如聊天机器人和助手。
4. 安全性：提供企业级安全、权限控制和可扩展的基础设施。
5. 一键部署：拥有超过 100 个预构建连接器，实现快速部署。

2.技术壁垒

Glean 的技术壁垒主要包括：

1. 定制化 AI 模型：通过学习企业数据，为每个客户公司训练定制化模型，构建知识图谱，打破不同 SaaS 应用和数据结构之间的壁垒。
2. 高效集成：与 100+ 主流 SaaS 软件连接，无需客户进行工程操作，简化部署流程。
3. 检索增强生成 (RAG)：确保信息检索的准确性和安全性，采用数据访问权限与数据加密。
4. 强大基础设施：包括与企业系统的深入集成、健全的安全和权限框架，以及复杂的知识图谱。

构建企业内部知识图谱

Glean 构建企业内部知识图谱的过程是其核心竞争力之一，它不仅增强了企业的搜索能力，还为企业提供了一个智能化的知识管理平台。以下是 Glean 如何构建企业内部知识图谱的具体步骤和技术细节：

数据集成与准备

首先，Glean 需要从多个数据源中收集和整合信息，这些数据源可能包括但不限于企业内部的文档、邮件、聊天记录、数据库等。为了确保数据的质量和相关性，Glean 会进行数据清洗，去除噪声数据，并且对数据进行规范化处理，确保所有数据格式一致⁹。此外，Glean 还必须考虑到企业数据的私密性和权限控制问题，这意味着系统需要理解每个内容的访问权限，当用户进行搜索时，只返回他们有权查看的信息¹⁶。

实体识别 (Entity Recognition)

接下来，Glean 使用自然语言处理 (NLP) 技术来执行实体识别任务，即从非结构化的文本中识别出具有特定意义的片段，如人名、地名、机构名等。这项工作通常依赖于命名实体识别 (NER) 算法，它可以是基于规则的方法、统计模型或是深度学习方法，例如使用预训练的语言模型如 BERT 来进行更高效准确的实体检测¹⁰。

关系抽取 (Relation Extraction)

在完成了实体识别之后，Glean 接下来的任务是从文本中提取实体之间的关系。这一步骤对于构建有意义的知识图谱至关重要，因为它定义了实体间如何相互关联。关系抽取可以基于传统的机器学习方法或者最新的深度学习框架实现。通过这种方式，Glean 能够捕捉到员工与文档之间的互动模式，以及文档本身的内容特点¹⁸。

知识表示与存储

一旦完成了实体和关系的抽取，下一步就是选择合适的知识表示模型来组织这些信息。Glean 可能采用了资源描述框架 (RDF)、Web 本体语言 (OWL) 或者是属性图模型等形式来表达知识。每一种模型都有其优点，比如 RDF 以其灵活性著称，而 OWL 则提供了更强的表达力。选择合适的模型后，Glean 将这些三元组（主体-谓词-宾语）存储在一个高效的图形数据库

中，以便后续查询和推理 9。

知识融合与更新

随着新数据的不断涌入，Glean 必须持续地将新的知识点融入现有的知识图谱中，同时保持一致性。这一过程涉及到解决同义词问题、合并重复条目、以及修正错误链接等操作。此外，Glean 还需要定期更新知识图谱以反映最新的业务变化和发展趋势 12。

应用与优化

最后，Glean 利用构建好的知识图谱为用户提供个性化的搜索体验。通过对用户行为的学习，Glean 可以为不同的职位、地理位置和个人偏好定制搜索结果。例如，不同部门或级别的员工查询 OKR 指标时，Glean 会给每个人展示最相关的答案 1。此外，Glean 的 AI 助手功能也利用了这个知识图谱，提供智能推荐和服务，如自动摘要会议对话、快速生成问答对等 7。

综上所述，Glean 通过一系列复杂的技术手段构建了一个深入理解企业内部结构和运作方式的知识图谱，从而为企业带来了前所未有的信息管理和工作效率提升。

附 100+SaaS 应用：

Glean 作为一个企业级 AI 搜索平台，它支持与超过 100 个 SaaS 应用的连接。这意味着用户可以在 Glean 平台上跨多个应用程序执行搜索和操作，而无需逐一打开不同的 SaaS 应用。具体来说，Glean 可以访问并整合来自诸如 Slack 对话信息、Google 文档内容以及 Confluence 中的信息等来源的数据。

此外，Glean 还特别提到了对 Zendesk 和支持团队工作流的支持，例如通过嵌入式解决方案帮助支持团队更快更有效地服务客户，这些集成将 Glean 直接置于客户的默认支持工作空间中，以总结工单、列出建议的下一步行动、显示相关文档和工单、识别专家和撰写客户响应 7。对于 Salesforce Service Cloud 也有类似的集成功能。

除了上述提到的应用程序之外，Glean 还可以与许多其他流行的企业软件和服务相集成，包括但不限于：

会议工具：如 Zoom 或 Microsoft Teams，允许用户在 Glean 上启动会议。

项目管理工具：像 Jira，用户可以直接在 Glean 上创建任务或更新项目状态。

文件存储服务：如 Dropbox 或者 Box，使得文件检索更加便捷。

CRM 系统：除了 Salesforce 之外，还有可能与其他 CRM 平台兼容，以便更好地管理客户关系。

HR 管理系统：例如 Workday，这有助于人力资源部门管理和分享相关信息。

内容协作平台：如 Notion 或是 Asana，用于团队间的协作和信息共享。

值得注意的是，随着 Glean 不断发展其生态系统，未来可能会增加更多新的 SaaS 合作伙伴。

OpenAI 的融资策略对 Perplexity 和 Glean 的影响

OpenAI 在融资方面采取了独特的策略，要求投资者避免对其竞争对手的投资，这一做法对 AI 初创公司如 Perplexity 和 Glean AI 产生了深远的影响。据报道，OpenAI 在筹集了 66 亿美元的资金后，明确要求其投资者不要投资包括 Perplexity 和 Glean 在内的五家竞争公司。这种策略不仅反映了 OpenAI 对市场竞争的敏感性，也显示了其希望通过控制投资流向来巩固自身市场地位的意图。

Perplexity 作为一个 AI 搜索初创公司，致力于提供一种更为对话式的搜索体验，试图打破传统搜索引擎的局限。尽管 Perplexity 在短短两年内迅速成长，估值已超过 10 亿美元，但 OpenAI 的融资策略可能会对其未来的发展造成压力。由于 OpenAI 的投资者被要求避免对 Perplexity 的投资，这可能会限制 Perplexity 在资金上的获取，进而影响其技术研发和市场扩展的能力。

Glean AI 作为一个企业搜索平台，专注于整合各种应用和服务，提供企业级的搜索解决方案。Glean 的成功在于其强大的数据连接能力和个性化搜索结果的提供。然而，OpenAI 的策略同样可能对 Glean 造成影响，尤其是在吸引投资者方面。由于 OpenAI 的影响力，投资者可能会更加谨慎地考虑对 Glean 的投资，担心与 OpenAI 的竞争关系可能带来的风险。总之，OpenAI 的融资策略不仅影响了自身的资金流入，也对 Perplexity 和 Glean 等竞争对手的融资环境产生了显著的影响。这种策略在一定程度上可能会导致市场竞争的加剧，迫使这些初创公司在技术创新和市场推广上更加努力，以应对来自 OpenAI 的压力和挑战。

Perplexity 公司概况

公司名称	Perplexity
所在国家	美国
成立时间	2022 年
累计融资情况	种子轮：310 万美元；A 轮：2560 万美元；B 轮：7360 万美元；2024 年 4 月：6300 万美元；2024 年 6 月：2.5 亿美元；2024 年 11 月：5 亿美元
公司估值情况	2024 年 11 月融资后估值达到 90 亿美元

产品特点

Perplexity 企业版的产品特点包括：

- 1. **准确性和可靠性**：通过引用链接和创新算法，确保答案的准确性和可靠性。
- 2. **速度**：自研推理堆栈，生成速度快，几乎秒出答案。
- 3. **用户体验**：界面简洁，支持个性化设置和多轮对话，提升用户体验。
- 4. **个性化**：通过个性化设定和推荐相关问题，满足用户需求。
- 5. **多功能性**：支持 Copilot、Collections、Profile 等功能，增强用户交互和协作能力

技术壁垒

Perplexity 企业版的技术壁垒主要包括：

- 1. **数据飞轮**：需要用户反馈机制来优化模型，但用户反馈比例较低。
- 2. **技术栈**：依赖 Google/Bing 的 API，成本高且受制于人。
- 3. **检索系统**：结合 LLM 和检索技术，减少生成内容的幻觉，提高回答准确性。
- 4. **商业化**：高推断成本和不成熟的商业模式。
- 5. **用户习惯**：需要改变用户的搜索习惯，推广和用户增长面临挑战

Perplexity AI 自成立以来，吸引了众多知名投资方的关注和支持。根据公开资料，其主要投资方包括但不限于以下几类：

风险投资公司

IVP：作为领投资方之一，在 2024 年 4 月的 B+轮融资中参与了对 Perplexity 的投资 7。

NEA（恩颐投资）：这家风险投资公司在多轮融资中持续支持 Perplexity 的发展 9。

Bessemer Venture Partners：在 2024 年 5 月的一轮融资中领投，并且是多次投资的支持者之一。

Sequoia Capital：虽然没有直接提及具体轮次，但 Sequoia 也被列为 Perplexity 的重要投资者之一。

战略投资者和技术巨头

Nvidia（英伟达）：这家全球领先的图形处理单元制造商不仅是技术上的战略合作伙伴，而且也是财务上的重要支持者，参与了多个阶段的融资活动 1。

Bezos Expeditions：由亚马逊创始人杰夫·贝索斯创立的风险投资基金，也成为了 Perplexity 的重要股东之一 1。

个人投资者与行业领袖

Jeff Bezos（杰夫·贝索斯）：亚马逊的创始人不仅通过他的基金 Bezos Expeditions 进行投资，还以个人身份成为 Perplexity 的支持者 1。

Yann LeCun：Meta 首席 AI 科学家，图灵奖得主，以其在深度学习领域的贡献闻名，同时也是 Perplexity 的个人投资者 10。

Nat Friedman：GitHub 前 CEO，曾在微软担任重要职务，也是 Perplexity 的个人投资者之一。

Elad Gil：硅谷知名科技投资人，曾是 Twitter 和 Google 的高管，同样加入了 Perplexity 的投资行列。

Susan Wojcicki：YouTube 前 CEO，尽管她已经去世，但在生前也曾对 Perplexity 进行了个人投资。

Daniel Gross：这位连续创业者兼投资者在 2024 年 3 月领投了一轮 5600 万美元的融资 13。

Stanley Druckenmiller：著名金融家和投资者，也在 2024 年的融资中成为了 Perplexity 的新支持者。

Garry Tan：Y Combinator 负责人，以及 Figma CEO Dylan Field 等多位来自不同背景的成功企业家和技术领导者也都加入了投资队伍。

其他重要参与者

除了上述提到的名字之外，还有更多来自技术和商业界的知名人士参与到了 Perplexity 的投资中，例如 Hugging Face CEO Clément Delangue、Quora 前工程师 Johnny Ho 等，共同构成了一个非常强大且多元化的投资者网络。

综上所述，Perplexity 获得了来自顶级风投机构、大型科技公司以及行业内许多重量级人物的支持，这不仅反映了市场对于该公司技术实力和发展潜力的高度认可，也为 Perplexity 在未来竞争激烈的 AI 搜索市场中奠定了坚实的资金基础。

OpenAI 的融资策略对 Perplexity 和 Glean 的影响

OpenAI 在融资方面采取了独特的策略，要求投资者避免对其竞争对手的投资，这一做法对 AI 初创公司如 Perplexity 和 Glean AI 产生了深远的影响。据报道，OpenAI 在筹集了 66 亿美元的资金后，明确要求其投资者不要投资包括 Perplexity 和 Glean 在内的五家竞争公司。这种策略不仅反映了 OpenAI 对市场竞争的敏感性，也显示了其希望通过控制投资流向来巩固自身市场地位的意图。

Perplexity 作为一个 AI 搜索初创公司，致力于提供一种更为对话式的搜索体验，试图打破传统搜索引擎的局限。尽管 Perplexity 在短短两年内迅速成长，估值已超过 10 亿美元，但

OpenAI 的融资策略可能会对其未来的发展造成压力。由于 OpenAI 的投资者被要求避免对 Perplexity 的投资，这可能会限制 Perplexity 在资金上的获取，进而影响其技术研发和市场扩展的能力。

Glean AI 作为一个企业搜索平台，专注于整合各种应用和服务，提供企业级的搜索解决方案。Glean 的成功在于其强大的数据连接能力和个性化搜索结果的提供。然而，OpenAI 的策略同样可能对 Glean 造成影响，尤其是在吸引投资者方面。由于 OpenAI 的影响力，投资者可能会更加谨慎地考虑对 Glean 的投资，担心与 OpenAI 的竞争关系可能带来的风险。

总之，OpenAI 的融资策略不仅影响了自身的资金流入，也对 Perplexity 和 Glean 等竞争对手的融资环境产生了显著的影响。这种策略在一定程度上可能会导致市场竞争的加剧，迫使这些初创公司在技术创新和市场推广上更加努力，以应对来自 OpenAI 的压力和挑战。

Openmart 公司概况

公司名称	Openmart
所在国家	美国
成立时间	2023 年
累计融资情况	2024 年 8 月 21 日完成了 275 万美元的种子轮融资
公司估值情况	未公开

产品特点

Openmart 的产品特点包括：

- 1. **广泛数据库**：提供超过 100 万家本地企业的访问权限。
- 2. **AI 驱动**：快速生成高度匹配的潜在客户名单，包括验证的电子邮件和电话号码。
- 3. **CRM 集成**：与现有 CRM 系统无缝集成，去重线索。
- 4. **自定义筛选**：允许用户定义特定标准，生成个性化筛选条件。
- 5. **持续更新**：数据库频繁更新，确保数据的时效性和准确性。

技术壁垒

Openmart 的技术壁垒主要包括：

- 1. **AI 驱动的潜在客户生成**：利用人工智能技术快速识别和推荐高度匹配的潜在客户。
- 2. **本地商业搜索引擎**：类似于 Google Maps，便于查找和过滤商业线索。
- 3. **CRM 集成**：与现有 CRM 系统无缝连接，去重线索，确保数据准确性。
- 4. **AI 数据丰富**：自动验证和丰富线索数据，包括电子邮件、所有者姓名和电话号码。
- 5. **持续数据库更新**：不断更新和充实数据库，确保数据的实时性和准确性。

与 Opermart 的合作计划沟通：

AI 应用：基于 AI 时序分析的社交图谱推理搜索；

类型\应用	Web	PC-win	PC-mac	App-and	App-ios
Web 版	二期	——	——	——	——

PC 版	——	可选	可选	——	——
App 版	——	——	——	三期	三期

核心功能模块：

1. AI 社交图谱
2. AI 标签图谱
3. DRIFT 图推理搜索
4. AI 公司图谱（企查查等开放平台）
5. AI 位置图谱（高德地图开放平台）
6. 本地信息检索服务（Opermart 平台）待沟通

基础数据组：

1. 组建平台数据组：平台通过互联网公共数据的历史人物、明星名人、政府组织及成员等信息的平台基础数据组（AI 社交图谱）；

案例：

发现用户与历史人物、明星名人、政府成员等 AI 社交连接距离，以娱乐社交为主；
以宁波东钱湖某特色小镇，选择 3 个当地镇政府成员通讯录+镇政府公开组织成员相关新闻稿、通讯录表格、会议内容、上级机构文件等记录导入后形成的 AI 社交图谱+AI 标签图谱；

2. 组建本地数据组：省/市/区/镇等本地基础数据组（AI 社交图谱）；

案例：期待与 Opermart 探讨合作沟通的机会

Opermart 的创业方向和商业价值可以分析如下：

创业方向

1. **AI 驱动的销售线索平台：**Opermart 是一个基于 AI 的平台，旨在帮助销售专业人员查询数百万非结构化的商业数据，如网站、评论和社交信息。这使得它成为一个 ZoomInfo 的 AI 替代品，专注于为本地业务提供服务。
2. **解决市场信息分散问题：**Opermart 的创立初衷是为了解决市场信息分散的问题，帮助企业快速获取高质量的本地商业线索。这对于初创公司和大公司在寻找本地商家和合作伙伴时都是一个非常实际的需求。
3. **数据服务与 CRM 集成：**Opermart 提供的服务包括 AI 线索查找器、本地商业搜索引擎、与用户 CRM 的连接，以及丰富的商业数据。这些服务旨在减少手动操作，提供详细的商业数据，如商家年收入、前台或厨师的联系方式等。

商业价值

1. **提高销售效率：**Opermart 通过 AI 技术，能够快速提供高质量的客户名单，减少销售团队在线索获取和筛选上的时间消耗。这不仅提高了销售效率，也降低了成本。
2. **数据准确性和时效性：**Opermart 通过多模态 AI agents 爬取官方披露文件和本地新闻，实时获取最新的商业线索，确保信息的准确性和时效性。
3. **降低成本：**相比于传统的数据服务提供商，如 ZoomInfo，Opermart 提供了更为经济的解决方案。它能够以更低的成本提供相似的服务，这对于中小企业尤其有吸引力。
4. **市场定位：**Opermart 专注于本地企业数据服务，这是一个相对未被充分开发的市场。通过专注于这一细分市场，Opermart 能够成为该领域的专家，并为其客户提供独特的价值。
5. **持续的工作流程：**Opermart 的目标是创建一个持续产生销售信息的工作流程，而不

仅仅是提供一次性的数据服务。这种长期的服务模式能够为客户提供持续的价值，并可能带来更稳定的收入流。

综上所述，Openmart 的创业方向是利用 AI 技术提供本地商业数据服务，其商业价值在于提高销售效率、降低成本、确保数据的准确性和时效性，以及为中小企业提供专业的市场信息解决方案。

时序图谱洞察引擎 发烧友社区- ChronoGraph InsightSearch

公司名称	浙江借物网络科技有限公司
所在国家	中国
成立时间	2023 年
累计融资情况	暂无
公司估值情况	未公开

时序图谱洞察引擎产品特点

产品特点包括：

- 社交关系知识图谱：**快速生成高度匹配的社交连接关系图谱，包括社交连接路径和 AI 标签图谱画像。
- AI 时序预测：**AI 时序图谱的预测分析，从历史数据中洞察规律，为决策提供可靠依据。
- CRM 集成：**与现有 CRM 系统无缝集成，去重社交关系实体。
- 社交关系知识图谱：**提供超过 5000 万社交关系图谱数据的访问权限。
- 持续技术创新：**通过一系列复杂的技术手段构建了一个深入理解企业内部社交结构和外部社交方式的知识图谱，从而为企业带来了前所未有的社交图谱推理搜索服务。
- 社交连接价值：**设计用于从结构化（通讯录）和非结构化文本中提取社交关系结构化数据（低 Token 消耗）。

技术壁垒

时序图谱洞察引擎的技术壁垒主要包括：

- AI 驱动的社交图谱生成：**利用人工智能技术快速识别和推荐高度匹配的社交关系图谱。
- 时序图谱推理搜索：**基于 AI 时序预测的社交图谱推理洞察引擎，类似于 Drift 图推理搜索引擎，便于查找和过滤社交关系。
- AI 数据丰富：**实体整合技术自动验证社交关系实体和丰富社交图谱数据，包括跨平台的社交媒体 ID、电子邮件、所有者姓名和电话号码。
- 持续数据库更新：**不断更新和充实社交关系图谱数据，确保数据的实时性和准确性。
- 创新技术：**为企业提供深度的数据洞察和分析能力，从而在社交网络分析和决策支持领域取得突破。不仅推动了 AI 技术的发展，也为数据驱动的决策提供了强有力的企业推理搜索工具。

6. **AI 时序图谱的预测分析**：从历史数据中洞察规律，为决策提供可靠依据。这项技术可以将历史数据转化为可预测的时间序列，从而洞察其中的规律为管理者提供决策依据；AI 技术能够处理社交图谱中的小时、日、月、年等时间维度的社交知识图谱的数据；通过时序分析，捕捉社交网络中随时间变化的隐含模式，为数据驱动的决策提供支持。



AI Reads U

- **中文名称：时序图谱洞察引擎**
- **英文名称：ChronoGraph InsightSearch**
- **解释**：此名称强调了技术在处理时间维度上的社交关系连接分析的能力，"Chrono"表示时间，"Graph"指图谱，"InsightSearch"暗示了深度洞察、搜索和分析。

发烧友社区-社交媒体（团队 IP）：

0. 微信社群交流讨论社群和每周日晚上举办发烧友社区分享活动（已开展 023 期）；
1. 微信视频号直播：时序图谱洞察引擎 BP 分享、BP 路演、对话投资人、对话大模型公司 VP 等；
2. 微信公众号分享：AI Reads U 公众号，更新企业最新技术创新文章、商业 IP、商业短剧；
<https://mp.weixin.qq.com/s/kEcdR1GlXnAj5PmmQ-letA>
3. 微博：<https://weibo.com/aireadsu>（同步 AI reads U 公众号）
4. 知乎：<https://zhuanlan.zhihu.com/p/8595890438>（同步 AI reads U 公众号）
5. B 站：https://www.bilibili.com/opus/1001883834288963590?spm_id_from=333.999.0.0
（同步 AI reads U 公众号）
6. 百度词条：<https://baike.baidu.com/usercenter/lemmas#rejected>（审批中）
7. 百家号：（同步 AI reads U 公众号）
https://mbd.baidu.com/newspage/data/landingshare?preview=1&pageType=1&isBdbboxFrom=1&context=%7B%22nid%22%3A%22news_9262177723355012314%22%2C%22sourceFrom%22%3A%22bjh%22%7D
8. 36Kr：
<https://36kr.com/p/preview/GRHkfHPiOrgyj050QFJ91cqLu-MuOXR8gozkqsqagQA5DwdkqoKpD7RRXvM1MXnp>
9. 小红书：（同步 AI reads U 公众号及商业短剧的发布平台）
10. 抖音：可作为“西游记-AI 时序图谱洞察引擎”商业短剧的发布

总结

Glean、Perplexity 和 Openmart 都是在 AI 领域具有创新性和潜力的创业公司。Glean 专注于企业内部的 AI 搜索和知识管理，通过高级的 RAG 技术和安全措施，提供定制化的 AI 模型和高效集成解决方案。Perplexity 则是一个 AI 驱动搜索引擎，提供准确、快速的搜索体验，并通过个性化设置和多轮对话提升用户体验。Openmart 则专注于为中小企业提供销售自动化解决方案，利用 AI 技术生成潜在客户名单，并提供 CRM 集成和自定义筛选功能。

从融资情况来看，Glean 和 Perplexity 都已经完成了多轮融资，并且估值显著增长，显示出市场对它们技术的认可和期待。Openmart 与 ChronoGraph InsightSearch 虽然成立时间较晚，但也已经完成了种子轮融资，显示出其产品的市场潜力。这些公司的产品特点和技术壁垒都体现了它们在 AI 领域的专业性和创新能力。

企业级-AI 搜索 应用场景

5 类企业/组织应用场景的解决方案分析：私有化部署

场 景 类型	场景需求描述	解决方案	方案特色
校 友 经济	当地校友会有着庞大校友信息但利用率极低，不能有效挖掘校友关系的价值	1.快速生成高度匹配的社交连接关系图谱 2.基于时序社交图谱洞察引擎的创新技术的企业级图谱推理搜索；	AI 社交图谱和 AI 标签图谱快速生成-企业数据无需迁移；
招 商 类 公 司	从招商项目 A 中找到类似项目的社交关系人 B 并连接洽谈，主要可从论文中找到或拓普社交关系好友信息	1.快速生成高度匹配的社交连接关系图谱，包括 AI 社交关系和 AI 标签图谱画像。 2.基于时序社交图谱洞察引擎的创新技术的企业级图谱推理搜索，通过我们提供的服务产品提高招商效率。	机遇社交新的技术
投 资 孵 化 器	创始人、项目、投资人等社交关系处理等场景，项目持续跟进	1.快速生成高度匹配的社交连接关系图谱 2.基于时序社交图谱洞察引擎的创新技术的企业级图谱推理搜索； 3. 基于社交多图谱叠加再对图谱按时间维度中社交关系连接分析的图推理搜索	通过 AI 技术捕捉社交网络中的隐含模式据驱动的决策支持
咨 询 类 公 司	企业内部社交关系管理场景中的高效沟通需求	1.快速生成高度匹配的社交连接关系图谱 2.基于时序社交图谱洞察引擎的创新技术的企业级图谱推理搜索；	AI 管理过程，人管理结果； Counselor AI
软 件 类 公 司	企业内有多项目平行，1 人多项目等场景的社交连接关系及项目持续跟进实现降本增效知识共享与传承的困	3.通过时序分析，捕捉社交关系中随时间变化的隐含模式，为数据驱动的决策提供支持。 4.建立企业级-图推理搜索与时序社交	

	难 信息检索的低效性 跨部门协作的障碍	分析协同 5.引入时序图谱洞察引擎 6.个性化社交关系图谱管理功能 7.时序社交化促进跨部门沟通和协作 8.实现信息的动态更新和同步	
出行类公司	需要在大量数据中快速检索和分析，以优化运营和成本。	1. 利用 GraphRAG 技术，结合知识图谱，提高信息检索的准确性和效率。 2. 通过生成式 AI 工具，快速梳理和分析大量数据。	显著节省时间和成本，提高运营效率。
数据类公司	在预算紧张的情况下，优化数据管道、提高数据质量和增强 AI 性能。	1. 利用知识图谱直观、灵活的格式表示复杂数据关系。 2. 结合 GraphRAG 技术，提高 AI 输出的准确性和上下文感知。	解决传统数据处理的局限性，提高数据驱动决策的效率。