目录

提升空间

财务分析

平台有价值，但财务分析不透彻

个人觉得：可能需要更加具体的数据：

①支出，+服务器费用+平台建设费用etc.；

②收入，可以将“时间（广交会）、政治（贸易战）、用户在相互接触后，脱离平台所造成的损失考虑进去”

竞争对手分析

对科大讯飞等人工智能认识不足，这是更强的竞争对手

个人觉得：评委中了人工智能的毒，将笃信AI会对翻译造成影响。我们最好不要全盘否定AI，毕竟我们只是几个文学方面的大学生，在计算机方面不太权威，所以：

①肯定AI对翻译的影响：可以用翻译机解决出行/问路等低级问题

②开人工智能专栏，深扒各种所谓翻译机：晓译翻译机、有道翻译蛋、谷歌翻译

③提供AI崩溃信息：最近的博鳌大会上的腾讯翻译、搜狗翻译等

认证

可操作性较强，未来如何建立市场对平台的信任，需要在认证和专业资质上重点努力。

个人觉得：得找学校和老师合作，向老师们求救T T

①认证：提供说服校方合作的具体条件和计划

②专业资质：在上条基础上，邀请老师加盟助阵

企业战略&运营

优化市场定位，加强组织管理

个人觉得：战略上，未来可以拓展教育领域（接近学生，转型条件较好）

①市场定位：学生实践+自由译员？

②组织管理：？？？

人工智能

①用户使用评测

如今人工智能是当今时代的主旋律，受某些别有用心的公关文的“洗脑”，很多人都逐渐接受了一个荒诞的观点：人工智能是万能的，他将代替人类完成所有事，包括翻译。今天我们就来看看，翻译行业是否会完全被人工智能取代。

根据腾讯新闻的一篇科技报道，虽然目前中文到英文的翻译水平已经达到普通翻译者的80%左右的能力，但是英文到中文的翻译效果只有普通翻译者的60%左右水平。

依赖计算机技术与算法的翻译系统仍然远远无法做到像人工翻译那么精准。因为在实际的翻译过程中，文化背景的差异，语境语义的差别，往往不是数据与算法能解决的。句法、语调、歧义等都是人工智能翻译软件很难处理的问题，俚语、俗语、网络流行语的翻译更是状况百出，闹出不少笑话，更别说诗歌、小说等艺术文学类的翻译。在很多涉及人和人之间深入情感沟通的细分领域，神经元模仿的再好，也不能完全取代人工完成感知并灵活反应。本文选取一篇新闻类文章，它会牵涉到上下文、现实环境以及更人性化的表达和习惯用法的问题。结果显示，几大人工智能翻译领导企业的测试结果都不尽人意。

自动翻译CBC蒙特利尔当地新闻：

我们选择了一个和现实最相关的地方新闻的例子：Montreal West Library dedicates room in memory of beloved storyteller Stuart McLean

这个标题正确的翻译应该类似于：“蒙特利尔西部图书馆以深受爱戴的故事人Stuart McLean名字命名纪念房间”。它属于比较难翻译的意思复杂逻辑相互嵌套的句子。

由图片看到，这几个翻译结果都与实际文意不符，有的甚至造成读者理解错误。就实际应用而言，人工智能翻译草本 +人工审核/润色是现在最好的组合。目前人工智能尚未能完全取代传统人类翻译，而是成为人类翻译的工具，大幅度提高翻译效率和产量，同时人类翻译填补人工智能翻译在最后语感和复杂句式能力缺失。

②分析网络文章的别有用心：唱好不唱坏，买下来的公关文；

相信大家在使用微信的过程中，不可避免地接触到很多公关文。这些文章大多都是经过营销团队精心包装后的花瓶文章，并无太多实际教育意义。但是因为标题经过夸张地修饰且蹭了最近热点，读者很容易引起共鸣，并且被公关文的所谓逻辑牵着鼻子走。而这些作者，大多是营销团队的人员而非某一领域的专业性人才，观点也只是东拼西凑，目的只在提高曝光量，扩大用户数量，为以后谋利打好基础。

推广策划案

方案1话术

客户篇

你好，我们是……相信你在日常生活和工作中经常遇到需要日常陪同口译的时候，但是有道翻译等专业翻译公司价格又太昂贵，对于专业性不强的日常生活型陪同口译来讲有点大材小用，性价比太低。那你就会询问身边朋友有没有日常陪同口译介绍，这通常费时费力，还打扰了别人。现在译米出现啦：它是一个对专业性要求不高的日常陪同翻译建立的网约陪同口译平台。在译米，你可以随时发布订单信息，像滴滴顺风车，在线且符合条件的译员抢单，由你决定最终服务的译员。在译米，译员群体大部分是在校大学生，能力有保障而且收费合理，此外，译米平台的订单比较个性化，顾客可以根据实际情况决定所需服务时间，地点，语种等。我们的语种种类繁多，基本上能满足日常需求。现在是平台推广阶段，注册成为用户可以享受免单机会，还有终身折扣～

应用场景 & 场景下人翻优势

口译一般分三种：普通口译（陪同口译等）、交替传译、同声传译

四大场景&人翻优势

1） 旅游陪同口译：不善言谈的外国人到中国旅游，需要陪同翻译。（机器代替不了的原因：不同景点有不同历史背景，机翻难以及时给出准确的翻译，且不能及时解决游客的疑问； 相当于有人陪同旅游，交通吃住地方有人带着，既有伴又有翻译； 如果译员刚好是当地人，还能多介绍点该景区有关的知识）真实案例：白云山陪游。

2） 商务陪同口译：外国人到华务商，或中国人在国际商贸会议上有摊位。（机器代替不了的原因：谈判过程中双方的语气、行话细节机器无法模仿及准确翻译，机翻很有可能导致错失商机； 商务谈判及交流看重的不仅是翻译准确率，还看重译员译出的内容是否准确表达了说话人的意思和情绪）真实案例：广交会

3） 展览陪同口译：外国人到中国参观展览，如博物馆、美术馆等地方，需要陪同翻译。（机器代替不了的原因：译员可以帮助快速解决如何买票如何进场哪里买纪念品的问题； 机器翻译最多只是机械地把相关介绍翻译出来，人工翻译既能介绍展品，还能随时回答外国人提出的问题）真实案例：广美毕业展、广州博物馆展览、琶洲国际家居展览会

4） 医疗陪同口译：外国人在中国看病。（机器代替不了的原因：也许医生能大致知道患者受伤处，但难以准确知道他的具体受伤原因，如：脚伤了——究竟是拉伤？崴伤？电伤？撞伤？还是砍伤？受伤原因不清，难以对症下药，同时也不知道患者的药物过敏信息，有可能误开处方； 从患者角度来说，仅凭40%甚至以下的机翻水平，难以了解医生的治疗方案，特别是病情稍重的病人。稍微有点心眼的外国人，都会希望有当地人指引看医生）

http://blog.sina.com.cn/s/blog\_7e1a17850101dmql.html

医疗陪同翻译体会

公司发展战略

初期：（地区发展）

首先在广州地区实行平台运作。译米团队以广州为战略起点，以各高校，尤其是广东外语外贸大学等语言类专长学校为译员资源依托，以外国人居住密集区（如以广州市环市东路为中心的淘金路、花园酒店等一带；以天河北路为中心的体育东、天河路等一带；番禺区丽江花园一带；以三元里为中心的白云区金桂村、机场路小区等地）、广交会、琶洲会展等为客户资源发掘地。意在广州扩大平台影响力，并不断完善平台功能。

中期：

将译米平台普及至全国沿海地区及对外交流相对频繁的地区。继续以高校作为平台的发展依托，通过与上外、北外等语言专长突出的院校合作，争取高质量的译员资源；同时沿用开发广州地区时的推广手段，在各地外国人聚集区、大型贸易交流会等地挖掘潜在客户资源；同时辅之以广告手段，进行线上宣传。

后期：

扩大平台影响力，将平台打造成家喻户晓的“网约陪同翻译”平台。不仅让国人了解平台，还要将平台更好地普及到外国人社区，发掘更多的潜在客户资源。

科普行业

1、翻译行业基本知识科普（口译时干嘛的，陪同翻译是什么，做之前毫无准备可以吗？外语能力要求？）

2、回击人工智能 - 观点（钰茹），这个可以等晓岚的事实资料出来

1. 口译既口头翻译，分多种领域，如：交替传译；同声传译；陪同翻译等等。其中，陪同翻译主要是在商务陪同或旅游陪同等日常活动中提供口译翻译服务。在进行口译翻译前，译员通常需要做译前准备，也就是根据口译主题做好相关口译准备，包括术语整理，ppt及讲稿资料整理。然而，在陪同口译这一领域，由于多数是日常活动，因此不需要复杂的译前准备。当然，只要是关乎口译的，外语能力过硬是个基本要求，事先若能就口译内容有所准备，那就更好了。

2. 人工智能：

① 炒作。为用人工智能翻译而用人工智能，重点不在翻译。

（1） 目前出现的微信公关文，大力吹嘘人工智能在口译领域的进步功能，然而作者大多是营销团队，非专家团队，他们的目的是提高曝光率，而非真的传递真实的最新的实时资讯

② 人工智能并非万能，至少从目前看来，仍不能完全代替人工口译服务。

（1） 据用户使用测评数据显示，人工智能实际翻译能力在中翻英最多达到80%，英翻中到60%。沟通是双向的，如果口译能力有不平衡，就达不到双方理解的效果。

（2） 口译是一项复杂工作，单凭大数据技术分析难以保证不出差错。提供口译服务时，由于会涉及文化背景、语境语意、语调、歧义、网络流行语、俗语等复杂内容，人工智能未必能实时反应并准确翻译，严重时可导致口译失败，无法达到沟通效果，甚至扭曲说话人的意图。

展示排序

1、决定PPT展示内容

每页对应各部分的计划书：

2、视频的形式：

（1）展示人们交流中产生的问题；

切换到：现在我们有了译米APP！

（2）放大手机界面，说明软件功能

（3）

3、盈利模式

4、解答问题：

（1）我们有什么资源？

（不要只把市场放在大学生这一块，学生资源是虚的）

译员资源：与学院谈妥提供实习证明后，学院能帮助推广；

客户资源：拉拢微信/QQ社群；

解决方案：跟找翻译的人推广平台；拉拢微信/QQ社群；

（2）怎样的团队？

外语专业背景，有财务专精、信息学院软件工程专业大牛，曾参加过..比赛获奖，提供专业意见参考、

（3）为做好这个东西，要多少钱？可以盈利多少？

根据现实，大学生能找贷款的钱找不多；

理想化情况？我们一定能拿到这些钱？

我们其实只相当于工作室；

回避问题

（4）盈利：

站在客户的角度来看，没准更看重更多的选择

假如互留电话号码，译员可能没有空，

问题：那么社群的存在就没必要了

普及翻译行业，

在时尚品类下高速发展多年后，增速下降（意思就是业务数据每年都在增长，但是像最近几个季度增长幅度在下降，说的时候简单说道增速下降就行，不用过多去解释）属于正常现象。强调唯品会高速增长多少年（网上有数据，最新数据应该是截止到2017年第四季度，连续21个季度盈利），展示增长数据（财报数据有，注意要至少说到截止至2017年底，不能用在此之前的数据），在深耕时尚领域，已经属于奇迹，现在正在和微信、京东，展开新的尝试，未来发展可期。

今晚要干嘛

1、搞定答辩题

（1）市场地位：你们的价格这么低，是在为行业蒙羞；场景下能够解决

价格根据市场价格而定，

首先，我们比专业公司有优势

其次，主要译员为大学生，具备一定专业能力，但缺乏经验，价钱刚好。

人翻优势

（2）用户流失

①译员：译前准备服务

②客户：流动性，拉新客户来有补贴优惠券（提供免费服务时长）

③译员基础：除了上外广外，没有人能在准专业化PK

（3）推广渠道：

①FB广告：费用高到爆炸，30万

②地推：请人来劝下载APP，

（4）

（5）

2、过PPT

3、装翅膀