

Abridge深度解析:产品逻辑、发展战略与投资分析

第一部分 Abridge的理念:源于临床现实的使命

本节旨在阐明Abridge创立背后的核心“为何”，论证其核心身份与产品战略是其创始人临床经验的直接产物，以及解决医疗领域中以人为本问题的坚定使命。

1.1 核心问题:作为“公共卫生紧急事件”的医生职业倦怠

报告开篇将市场需求定位于一个严峻的医疗危机，而非单纯的商业机遇。Abridge的叙事根植于严重的医生职业倦怠问题，其首席执行官(CEO)Shiv Rao博士已明确将其定义为一场“公共卫生紧急事件”¹。

Rao博士的陈述分析显示，每五位医生中就有两位因文书工作的重负而考虑离开医疗行业，这造成了严重的人才供需失衡，亟需技术手段来解决¹。这种框架将公司的宗旨提升至简单的效率增益之上。Rao博士将当前的市场环境形容为“一场龙卷风，而非顺风”，因为医疗系统正迫切寻求解决方案，并已为此危机拨出专项预算¹。这凸显了Abridge正经历的强劲市场拉动。

1.2 创始轶事:那位需要笔记员的患者

本小节将详细阐述作为Abridge创立催化剂的关键医患互动，展示其从创立之初就对医生和患者双重体验的关注。

故事的主角是匹兹堡大学一位有十年乳腺癌病史的英语教授。她的丈夫习惯于陪同她参加每一次就诊，以便做笔记，让她能全身心地与医生交流。然而，有一次丈夫未能前来，她便

感到极度焦虑⁴。

Rao博士从这次经历中获得了关键启示：丈夫的笔记行为让患者能够“感觉更投入”、“进行眼神交流”并“建立关系”。这揭示了一种深层次的需求——一个能够捕捉对话内容的系统，其裨益不仅在于医生的文档记录，更在于患者的参与度和理解力⁴。这个故事至关重要，因为它表明Abridge的使命从构思之初就旨在服务于“故事的双方”⁴，在医患之间架起一座桥梁，这一概念也融入了公司的名称之中¹。

1.3 使命宣言：“更深层次的理解”与人性的回归

Abridge的官方使命是“通过专用AI技术，赋能医疗领域更深层次的理解”⁵。对这句使命宣言的解构表明，它与职业倦怠问题及创始轶事紧密相连。

其目标是“将能动性还给临床医生，为患者创造清晰度，并建立颠覆性的效率”⁵。这不仅仅关乎笔记；它旨在通过移除作为障碍的电脑屏幕，重新人性化医患互动⁶。来自临床医生的反馈也印证了这一主题，例如一位医生将使用Abridge的体验比作第一次骑自行车时的“自由感”，让他能够“在诊疗过程中自如地反应和互动”，而不是忙于勾选选项框⁷。

Abridge的核心理念本身就是一项战略资产。通过持续将其产品定位为解决“公共卫生紧急事件”和“尊重人性”⁵的工具，它将其品牌提升至普通软件供应商之上。这种由使命驱动的叙事方式，与其目标用户（临床医生）产生了深刻共鸣，并创造了一个强大的“为何”，这很可能是其高采用率和高留存率的关键因素。此种策略并非偶然的营销手段，而是源于创始人作为一名执业心脏病专家的身份认同⁹。他本人就是“最终用户”¹¹，这赋予了公司巨大的信誉。这种“由临床医生主导”¹²的身份，使Abridge能够以纯技术导向型公司无法比拟的方式建立信任。当Rao博士说这项技术帮助他“成为最好的自己”¹时，他是在与同行对话。这创造了一种强大的情感和专业共鸣，很可能转化为更快的采纳速度、更高的用户满意度¹³以及在产品迭代过程中更具包容性的用户群体。这是一条建立在真实性之上的竞争护城河。

第二部分 解构产品：技术、信任与 workflow 整合

本节将对Abridge的产品和技术栈进行细致分析，论证其关键差异化优势在于一种“玻璃盒”方法，该方法巧妙地将前沿AI技术与旨在建立临床医生信任并无缝融入现有工作流程的功能相结合。

2.1 核心技术栈：一个多层次的AI引擎

Abridge的平台远不止是一个简单的转录服务。它是一个基于三个核心组件构建的复杂流程管道¹⁵：

1. **ASR**(自动语音识别)：专门针对医疗对话进行调优，支持超过14种(后续资料显示为28种以上)语言⁸，能够处理交谈重叠、背景噪音和不断演变的医学术语¹⁶。
2. 笔记生成：一个摘要生成管道，它将海量的专有数据集与对前沿大型语言模型的审慎使用相结合，以创建结构化的临床笔记¹⁵。
3. 分析与行动：对处理后的数据进行后处理，以提取洞见，指导医疗管理流程的改进¹⁵，这预示着其超越文档记录的更宏大愿景。

2.2 “情境推理引擎”：操作的大脑

Abridge凭借其“情境推理引擎”(Contextual Reasoning Engine)已超越了基本的摘要功能¹⁴。这是一种旨在支持更复杂的端到端工作流程的下一代架构。该引擎能够动态整合来自既往就诊记录、特定医疗系统指南和临床医生偏好的数据，使生成的笔记具备情境感知能力¹⁸。其功能已扩展至“可操作输出”，如问题预测、医嘱建议和支持收入周期功能¹⁷，这清晰地展示了其从被动记录员到主动助手的演进。

2.3 “关联证据”：信任与可审计性的支柱

Abridge最常被强调的功能是“关联证据”(Linked Evidence)，它允许临床医生通过追溯至对话转录文本和音频中的特定时刻，来验证生成笔记的每一个部分¹。Rao博士将其描述为一种“将透明度和可审计性逆向工程植入这些本身不具备此特性的大型生成模型中的内部模型”¹。这直接解决了AI的“黑箱”问题，而这正是医疗等高风险领域采纳AI技术的主要障碍。

“关联证据”不仅是一项功能，它是Abridge“信任”这一核心价值观的实体化体现。在一个准确性至上且诉讼风险持续存在的行业中，为每一条AI生成的陈述提供直接、可验证的审计追踪，构成了一项深远的竞争优势。它将对话从“我能相信这个AI吗？”转变为“让我快速验证一下这个AI的工作。”医疗专业人员对可能在病历中引入错误的技术持有固有的怀

疑态度²⁰，“AI幻觉”是一个主要担忧²⁰。Abridge反复强调其致力于构建“值得信赖的AI”¹²并让临床医生“掌控全局”¹⁵。“关联证据”功能是实现这一目标的主要机制。通过使AI的推理过程透明且易于验证，Abridge降低了采纳的认知障碍。临床医生不必盲目接受输出结果。这降低了感知风险和审核所需的时间，直接解决了用户对其他AI抄写员的一个关键抱怨（即编辑花费的时间与从头撰写一样长）²⁰。此功能是其产品驱动增长的基石，培养了用户信心，从而实现了其报告的超过90%的用户留存率²¹。

2.4 严谨的评估流程：对科学验证的承诺

Abridge对其所有模型更新均采用一个四阶段评估流程，其白皮书对此有详细说明¹²：

1. 开发：由自动化指标（如词错误率WER）和临床医生抽查指导。
2. 验证：由持证临床医生裁决的盲法、头对头试验。
3. 发布：从alpha到beta再到全面部署的分阶段流程。
4. 监控：对用户编辑和反馈进行持续的部署后监控。

这种学术风格的严谨性，深受CTO Zack Lipton在卡内基梅隆大学的背景影响¹²，是其“以科学为中心”身份的关键组成部分²³。他们积极发表同行评审论文，以展示透明度并为该领域做出贡献¹。

2.5 与Epic的共生关系：深度 workflow 整合

Abridge并非一个独立的应用程序；它深度整合到主流的电子健康记录（EHR）系统Epic中¹⁴。它在Epic的移动应用（Haiku）和桌面界面（Hyperspace）内运行，使临床医生无需离开其主要工作流程即可使用¹⁴。Abridge还是“Epic Workshop”计划的一部分，与这家EHR巨头共同开发技术²⁵。

与Epic的深度、共同开发合作伙伴关系构成了一个巨大的战略护城河。许多初创公司在与大型EHR封闭、复杂的生态系统集成时困难重重。通过成为首选合作伙伴，Abridge获得了无与伦比的接触和分销渠道，进入了最大的医疗系统。这使得竞争对手更难取代它们，并使Abridge平台对于已投资于Epic集成工作流程的企业客户更具“粘性”。临床医生大部分时间都在其EHR系统内工作。任何需要他们切换环境或使用单独应用程序的工具都会增加摩擦，因此不太可能被采纳。Abridge的新闻稿和产品页面不断强调其与Epic的深度集成¹⁴。它们不仅是兼容的，而且是共同开发的。这种合作关系是一种强大的市场进入策略。它使Abridge能够向已经是Epic客户的医疗系统进行“自上而下”的销售。Epic的背书向医院IT部

门发出了一个信号，即Abridge是一个经过审查、安全且合规的合作伙伴，从而大大缩短了销售周期并降低了实施风险。这是其在超过150个医疗系统中迅速扩展的关键推动力²²。

第三部分 增长轨迹：从试点项目到企业标准

本节将记录Abridge的爆炸式增长，分析使其从一个有前途的试点项目扩展为一些国内最大、最复杂的医疗系统不可或缺的平台战略决策。

3.1 快速扩展的时间线

叙述将追溯Abridge从2018年成立¹⁰到当前地位的历程。关键的转折点将被突出：从与少数几家医院进行试点²⁷，到被数千名医生使用¹，再到在超过100个医疗系统中部署²⁵，直至目前覆盖超过150个企业级医疗系统²²。公司预计仅在今年就将支持超过5000万次医疗对话²²，这证明了其规模之大。

3.2 企业战略手册：赢得标杆客户

Abridge成功的一个关键因素是其在美国最负盛名的医疗系统中获取并扩展业务的能力。本小节将分析这些旗舰合作伙伴关系。

案例研究：将对约翰霍普金斯医疗14、凯撒医疗14、梅奥诊所14、杜克大学医疗14、UPMC1和麻省总医院布莱根8等案例进行审查，作为其企业战略的例证。这些合作关系构成了强大的社会证明，向市场其他参与者表明Abridge已准备好应对企业级需求，是安全且在最高复杂性水平上有效的。

3.3 可量化的影响：宣传背后的数据

Abridge始终通过案例研究和同行评审研究¹³中的可量化指标来支持其主张。

待分析的关键指标：

- 时间节省:临床医生平均每天节省2-3小时¹。
- 职业倦怠与认知负荷:职业倦怠减少高达60-70%²², 认知负荷减少54%²¹, 另一项研究显示认知负荷降低78%¹⁴。
- 患者关注度:90%的临床医生报告称能给予患者更专注的注意力¹⁴。
- 工作与生活平衡:86%的临床医生减少了下班后的工作时间(即“睡衣时间”)⁸。
- 用户留存率:超过90%开始使用Abridge的临床医生会持续有意义地使用该平台²¹。

3.4 战略扩张:超越笔记本本身

本小节将分析Abridge从一个文档记录的单点解决方案, 到发展成为一个综合性平台的深思熟虑的演进过程。

跨场景扩张:从最初的门诊服务重点, Abridge已扩展到支持急诊医学、住院护理和护理工作流

程¹⁴。

向收入周期管理(RCM)的转型:最重大的战略演进是将RCM智能直接整合到医患对话的即时环节¹⁴。

向RCM的转型是Abridge的“将军”之举。临床文档记录是其进入医疗系统的“特洛伊木马”。一旦嵌入工作流程, 他们便可以利用丰富的对话数据来解决一个成本更高、更复杂的问题:收入流失。通过实时捕获计费代码(如ICD-10、HCCs)的证据, 他们从一个成本中心(改善医生福祉的工具)转变为一个利润中心(优化计费和报销的工具)。最近的融资公告(E轮)和产品更新都重点强调了“收入周期智能”和“可计费笔记”¹⁴。Rao博士表示, 他们的模型已经“上过编码学校”²²。虽然解决医生职业倦怠是一个强有力的情感卖点, 但医院的CFO们是基于投资回报率(ROI)做决策的。RCM的转型通过提高计费准确性和减少计费部门的管理开销, 提供了硬性的、可量化的ROI。它直接解决了医疗系统面临的财务压力。这种战略重新定位极大地增加了Abridge的总目标市场(TAM)及其对客户的战略重要性。它为高达53亿美元的巨额新估值提供了合理解释, 并说明了像a16z这样的成长阶段投资者为何如此热情。Abridge不再仅仅销售一个抄写工具;它销售的是影响临床、运营和财务结果的“医疗智能”(Care Intelligence)²², 从而创造了一个更具粘性、覆盖全系统的平台。

第四部分 财务分析:投资与估值的速度

本节将详细分析Abridge的财务历程, 重点突出其融资轮次的非凡速度和估值的指数级增长, 这反映了投资者对其技术和战略方向的巨大信心。

4.1 融资轮次纪事

报告将清晰地呈现Abridge主要融资轮次的时间线，展示投资步伐的加快。

日期	融资轮次	融资金额 (美元)	领投方	投后估值 (美元)
2023年10月	B轮	3000万	Spark Capital	2亿
2024年2月	C轮	1.5亿	未明确	8.5亿
2025年2月	D轮	2.5亿	Elad Gil, IVP	27.5亿
2025年6月	E轮	3亿	Andreessen Horowitz (a16z)	53亿

总融资金额：迄今为止，公司已筹集约7.575亿至8亿美元²⁴。

4.2 投资者论点：押注于一个基础平台

本小节将分析顶级风险投资公司为何如此积极地投资。
a16z的论点：a16z Growth的普通合伙人David George强调Abridge拥有“罕见的要素：世界级的临床和技术领导力、深厚的科学信誉以及领先领域多年的AI技术。”他强调了他们通过从源头上消除低效率来创造“持久的、系统性变革”的能力²²。

IVP的论点：IVP指出，医生将高达50%的时间用于行政任务，而Abridge正在构建“医疗保健的生成式AI层”³³。
投资者不仅仅是在资助一个文档工具。他们支持的是一家他们相信能够成为整个医疗保健系统核心AI智能层的公司。其估值并非基于当前销售抄写软件的收入，而是基于一个能够捕获和结构化每一次医疗对话的平台未来潜力，从而在临床效率、财务优化(RCM)乃至最终的临床决策支持方面释放巨大价值。估值在短短四个月内从27.5亿美元翻倍至53亿美元³¹。这种增长并非寻常；它预示着对即将到来的大规模市场占领的信念。估值的爆炸式增长与公司公开转向将RCM和其他“下游”流程嵌入医患对话即时环节的战略完全吻合²²。投资者的论点是，医疗对话是医疗保健领域最有价值、尚未被开发的的数据源。成功捕获、结构化并产品化这些数据的公司将成为一个基础性设施公司，类似于“医疗对话领域的Stripe”。这项投资押注于Abridge，凭借其临床基因、技术领先地位和与Epic的深度整合，

是赢得这场巨大竞赛的明显领跑者。

4.3 资本的战略分配

新资本被指定用于特定的战略目标：

- 人才招聘：招聘更多科学家、机器学习专家和软件开发人员²⁷。
- 研发：投资于核心科学，并构建先进的AI基础设施，以支持大客户和新产品线¹⁰。
- 扩大影响：首要目标是加速市场渗透，将技术送到尽可能多的临床医生手中，以解决职业倦怠危机¹。

第五部分 竞争舞台：在环境AI抄写市场的定位

本节通过将Abridge与其主要竞争对手进行比较，提供了关键的市场背景，论证了尽管市场拥挤，但Abridge已经培养出一套独特的差异化优势，使其在企业级市场中处于有利地位。

5.1 主要参与者：一个拥挤的领域

在微软于2022年以197亿美元收购Nuance之后，环境AI抄写市场涌现了大量新进入者，此举验证了该领域的价值³⁵。

主要竞争对手：Nuance DAX（市场现有者）、Suki、Nabla、DeepScribe、Augmedix等20。

5.2 对比分析：Abridge vs. Nuance DAX vs. Suki

本小节将利用一个对比表格，从多个维度分析主要参与者。

平台	预估月费 (美元)	关键特性	用户报告的优点	用户报告的缺点
----	-----------	------	---------	---------

Abridge	99 - 249	Epic EHR深度集成;异步护理文档记录;多语言支持	与Epic无缝集成;外语和口音理解能力强;不易产生“幻觉”	无免费试用;在小型机构使用困难;医嘱录入功能欠佳
Nuance DAX	600	深度集成;高准确性;自动记录	深度集成;准确性高	在小型机构使用困难;笔记生成有延迟;价格昂贵
Suki	399 - 600	用户友好;语音指令AI助手	界面友好	无免费试用;环境模式文档记录效果欠佳;生成的A/P部分对其他医生用处不大

用户感知(来自公共论坛):来自Reddit等平台的未经过滤的反馈提供了宝贵的实地信息。一位用户表示对Abridge“印象超级深刻”,认为它优于DAX,尤其是在理解外语和口音方面,且不易产生“幻觉”³⁸。另一位用户则认为Suki的输出“对其他医生来说毫无用处”³⁸。

5.3 识别Abridge的竞争护城河

本小节将综合报告的发现,定义Abridge的关键差异化优势。

- 1. 临床医生主导的基因与真实性:公司由一名执业心脏病专家领导,这建立了无与伦比的信任,并从最终用户的角度指导产品设计¹。
- 2. 科学严谨性与信任设计:对同行评审研究的承诺和“关联证据”等功能,直接解决了用户对AI不准确性的核心恐惧¹。
- 3. 深度企业集成与市场进入策略:与Epic的共同开发合作伙伴关系提供了一个强大的分销渠道和显著的技术壁垒,阻碍了竞争对手的进入¹⁴。
- 4. 向RCM的战略转型:超越文档记录,成为一个财务优化工具,创造了一个更具粘性的产品,并提供了比仅关注临床笔记的竞争对手更清晰的投资回报率²²。

第六部分 领导力双核:临床与AI专长的结合

本节将分析Abridge领导团队的构成,论证其临床医生CEO与科学家CTO之间的共生伙伴关系是公司成功的基础支柱,也是其战略叙事的核心部分。

6.1 临床医生CEO: Shiv Rao博士

Rao博士并非一名前临床医生;他是一名在UPMC执业的心脏病专家⁵。这是一个关键的区别。他持续的临床工作使公司“植根于临床现实”¹¹。他亲身体验公司旨在解决的痛点,并表示:“我们不仅仅是在为医疗保健构建工具;我们是在构建我自己想用的工具”¹¹。他的背景还包括曾领导UPMC面向服务提供商的投资组合,这使他对大型医疗系统的业务和创新方面有独到的见解¹¹。

6.2 科学家CTO: Zack Lipton博士

Lipton博士是首席技术官兼联合创始人,为公司提供了深厚的学术和科学信誉⁵。他是卡内基梅隆大学——世界知名的AI研究机构——的机器学习副教授¹²。他的研究重点正是驱动Abridge的技术:深度学习、鲁棒机器学习和医疗保健应用¹²。他的存在确保了公司对科学严谨性、透明度的承诺,并以负责任的方式推动技术前沿⁵。

6.3 “医疗原生DNA”与“AI原生DNA”的结合

Rao博士使用的这个短语¹,完美地概括了领导层的核心优势。它是深厚的临床同理心与世界级技术专长的融合。这种双核结构使Abridge能够构建出既技术先进又实用性强的产品,避免了科技公司为自己不完全理解的问题构建解决方案的常见陷阱。

这种领导结构是产品本身的缩影:它连接了两个世界。这种双重性是Abridge最可防御的长期资产。竞争对手可以尝试复制功能,但要复制一个真正源于最高水平临床和AI专长结合的文化和产品战略要困难得多。这种“DNA”影响着从产品设计到销售信息再到其道德框架的方方面面。公司材料持续强调Rao和Lipton的背景¹。这不仅仅是标准的“关于我们”页面,而是其价值主张的核心部分。临床医生信任临床医生(Rao),而技术专家/投资者则信任卡内基梅隆大学的教授(Lipton)。这种领导结构为所有利益相关者降低了风险。对客户(医疗系统)而言,它保证了产品能理解他们的世界。对投资者而言,它保证了技术的前沿性和可防御性。对员工而言,它创造了一种“使命驱动”的文化¹⁵,吸引了来自Meta AI、微软研究院和亚马逊AI等公司的顶尖人才¹⁵。这个人才飞轮是其可信且引人注目的领导双核的直接结

果。

第七部分 战略综合与未来展望

本结论部分将综合整个报告的发现，形成前瞻性的战略评估，总结Abridge的核心优势，并识别其在寻求定义“医疗智能”未来时可能面临的潜在挑战和机遇。

7.1 核心优势与差异化总结

简要回顾报告中识别出的竞争护城河：真实的临床医生主导理念、基于信任设计的技术（“关联证据”）、通过与Epic的深度集成实现的强大市场进入策略，以及向综合性RCM和医疗智能平台的战略转型。

7.2 下一个前沿：定义“医疗智能”

分析Abridge的未来愿景，即超越行政任务，解锁“主动和协调护理的全新可能性”²²。目标是实现一个关于“对话与关怀”，而非“键盘与点击”的医疗未来²²。这涉及使用结构化的对话数据来驱动广泛的下游应用，真正成为医疗保健的AI层。Rao博士的愿景还扩展到在社区健康中心推广技术，并改善健康公平性和健康素养⁸。

7.3 潜在挑战与市场风险

- 竞争：虽然Abridge是领跑者，但该领域正吸引着巨大的关注。科技巨头（微软/Nuance、谷歌、亚马逊）和EHR供应商（Epic本身）可能会成为更直接的竞争对手。
- 执行风险：Abridge正以惊人的速度增长。在保持质量的同时，扩展团队、技术和客户支持以匹配这种增长，是一项重大的运营挑战。
- 监管阻力：随着AI更深入地融入临床和财务工作流程，它将不可避免地吸引更严格的监管审查。驾驭这个不断变化的格局将至关重要。

- 数据隐私与安全: 作为数百万敏感患者对话的存储库, Abridge是网络攻击的高价值目标。维持企业级安全是不容商量的⁶。

7.4 对利益相关者的结论性分析

对Abridge的地位和发展轨迹进行最终评估。报告将得出结论, Abridge已巧妙地执行了一项战略, 用一个建立在信任和深度用户同理心之上的产品, 解决了一个痛苦且高价值的问题。其富有远见的领导层、强大的技术实力以及向平台模式的战略转型, 使其在构建医疗保健基础AI层的竞赛中成为明确的领导者。尽管仍面临重大挑战, 但其当前的势头、投资者的支持以及深厚的企业级市场根基, 使其成为在生成式AI医疗新时代中最值得关注的公司。

引用的著作

1. Abridge banks \$30M as 'tornado of tailwinds' propel its growth, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.fiercehealthcare.com/ai-and-machine-learning/cvs-mayo-clinic-spar-k-capital-back-abridges-30m-round-scale-generative-ai>
2. Dr. Shiv Rao, Abridge CEO, on \$150 million Series C - YouTube, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=qRFs8z2YGGw>
3. Shiv Rao, CEO demos Abridge - YouTube, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=qXPBXhUrjMc>
4. No Priors Ep. 108 | With Abridge Founder and CEO Shiv Rao, MD ..., 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=XrnLa7z3oKk>
5. Pioneers in Generative AI for Healthcare | About Abridge, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.abridge.com/about>
6. Abridge for Clinicians on the App Store, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://apps.apple.com/us/app/abridge-for-clinicians/id1580370720>
7. How is Abridge Empowering Clinicians with Ambient Listening Technology? - YouTube, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=ldpi3z5MyOU>
8. How Shiv Rao's Abridge Is Freeing Clinicians from Administrative Burdens, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.massgeneralbrigham.org/en/about/newsroom/articles/how-shiv-raos-abridge-is-freeing-clinicians-from-administrative-burdens>
9. CNBC: Abridge Founder and CEO Dr. Shiv Rao on AI Model Development, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.abridge.com/blog/cnbc-abridge-founder-dr-shiv-rao-on-ai-model-development>
10. Abridge | Company Overview & News - Forbes, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.forbes.com/companies/abridge/>

11. For Abridge and Dr. Shiv Rao, this is just the start of the conversation - Becker's Hospital Review | Healthcare News & Analysis, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.beckershospitalreview.com/healthcare-information-technology/for-abridge-and-dr-shiv-rao-this-is-just-the-start-of-the-conversation/>
12. Pioneering the Science of AI Evaluation - Abridge, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.abridge.com/ai/science-ai-evaluation>
13. Peer-Reviewed Results Show Efficacy of Abridge to Increase Clinician Satisfaction and Reduce Cognitive Load, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.abridge.com/blog/kumc-research-studies>
14. Abridge: Generative AI for Clinical Conversations, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.abridge.com/>
15. Transforming Clinical Documentation with Advanced AI | Abridge AI, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.abridge.com/ai>
16. Abridge offers gen AI tool for EDs in partnership with Epic, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.fiercehealthcare.com/ai-and-machine-learning/abridge-offers-generative-ai-tool-emergency-medicine-emory-healthcare-johns>
17. Abridge Contextual Reasoning Engine: New AI Architecture, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.abridge.com/blog/contextual-reasoning-engine-video>
18. Generative AI Platform for Clinical Conversations - Abridge, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.abridge.com/product>
19. Abridge | AMIA - American Medical Informatics Association, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://amia.org/membership/partners/abridge>
20. Artificial Intelligence Scribes Shape Health Care Delivery | AAFP, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.aafp.org/pubs/afp/issues/2025/0400/graham-center-artificial-intelligence-scribes.html>
21. Abridge | Competitive Intelligence Profile - RivalSense, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://rivalsense.co/intel/abridge/>
22. Abridge Secures \$300M Series E Led by a16z to Pioneer a New Paradigm of Care Intelligence, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.abridge.com/blog/series-e>
23. Shiv Rao, MD - Health Evolution, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.healthevolution.com/bios/speaker/shiv-rao-md/>
24. Generative AI company Abridge scores \$300M series E backed by a16z and Khosla Ventures - Fierce Healthcare, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.fiercehealthcare.com/ai-and-machine-learning/ambient-ai-startup-abridge-scores-300m-series-e-backed-a16z-and-khosla>
25. Latest News and Updates on AI in Healthcare | Abridge Press, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.abridge.com/press>
26. Abridge Secures \$300M to Embed Revenue Cycle Intelligence into Clinical Conversations, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://hitconsultant.net/2025/06/24/abridge-secures-300m-to-embed-revenue-cycle-intelligence-into-clinical-conversations/>
27. Abridge Raises \$300 Million for AI Medical Note-Taking Tech | PYMNTS.com, 访问时间为 六月 25, 2025,

- <https://www.pymnts.com/news/investment-tracker/2025/abridge-raises-300-millions-for-ai-medical-note-taking-tech/>
28. Kaiser Permanente Improves Member Experience With AI-Enabled Clinical Technology, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://about.kaiserpermanente.org/news/press-release-archive/kaiser-permanente-improves-member-experience-with-ai-enabled-clinical-technology>
 29. www.abridge.com, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.abridge.com/#:~:text=Abridge%20transforms%20patient%2Dclinician%20conversations.and%20billable%20AI%2Dgenerated%20notes.>
 30. AI Note-Taking Startup Abridge Raises \$300M As Tech To Reduce Physician Burnout Gains Traction - Crunchbase News, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://news.crunchbase.com/health-wellness-biotech/ai-doctor-note-taking-startup-abridge/>
 31. Techmeme, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.techmeme.com/250624/p10>
 32. AI Note-Taking Startup Abridge Raises \$300M As Tech To Reduce Physician Burnout Gains Traction | Nasdaq, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.nasdaq.com/articles/ai-note-taking-startup-abridge-raises-300m-tech-reduce-physician-burnout-gains-traction>
 33. Abridge - IVP, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.ivp.com/portfolio/abridge/>
 34. Techmeme, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.techmeme.com/250624/p8>
 35. From pilot to priority: The rise of ambient AI scribes in healthcare - Becker's Hospital Review, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.beckershospitalreview.com/healthcare-information-technology/ai-from-pilot-to-priority-the-rise-of-ambient-ai-scribes-in-healthcare/>
 36. The Latest AI Craze: Ambient Scribing - The Health Care Blog, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://thehealthcareblog.com/blog/2024/03/18/the-latest-ai-craze-ambient-scribing/>
 37. Top 10 AI Medical Scribes for Providers in 2025 - SoluteLabs, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.solutelabs.com/blog/top-ai-medical-scribes>
 38. Thoughts/experiences working with AI scribes? : r/FamilyMedicine - Reddit, 访问时间为 六月 25, 2025, https://www.reddit.com/r/FamilyMedicine/comments/1ggmdf8/thoughtsexperiences_working_with_ai_scribes/
 39. Shivdev Rao, MD, recognized by TIME100 Health 2025 | UPMC Physician Resources, 访问时间为 六月 25, 2025, <https://www.upmcphysicianresources.com/news/052325-rao-recognized-by-time100-health-2025>