

大標：中小型商家的 AI 強力後盾，雲守護安控支援前線，持續發展智慧零售下一波新浪潮



（Beseye 雲守護安控團體照）

人工智慧這個用詞已不是創新的詞彙，在大時代背景快速進步下，人們生活被此波浪潮席捲，舉凡在自動駕駛、無人商店、智能家居等，人們都可以透過 AI 享受更便利的生活、透過科技解決問題。而 Beseye 雲守護安控近幾來在發展海內外市場上，發現中小型商家在初期導入 AI 成本高的痛點，運用他們引以為傲的獨家人體骨幹分析技術，同時複製大型智慧零售客戶成功案例，現在已能提供中小型商家智慧分析功能，初期導入成本至少降低 50 % 以上，幫助提升商家更多元的經營模式，創造店面收益盡可能極大化的機會。

小標：一支設計美型的攝影機、一台極簡設計的輕量化主機，開啟智慧客群分析新領土



 Beseye



Beseye Camera  
Cloud



AI Business Server  
Edge

(人工智慧商情分析伺服器\_微型創業家版)

Beseye 在 2020 年獲得科技部頒發的臺灣 10 家最酷科技新創，同年年底受 TTA 新創基地邀請，在數千名廠商裡雀屏中選成為贊助廠商，參與名額數量僅有 100 家的北美最大消費性電子展 (CES) 的線上展覽。在電子展期間，Beseye 展示一套 AI 應用在智慧零售分析的產品，此產品耗時四年開發，規劃為中小型商家提供智慧客群分析，包含人流計算、性別年齡分析等。

此方案與以往有幾點不同的地方在於，第一、當不同中小型商用場域有智慧客群分析需求，它能让連鎖店主快速複製至不同分店；第二、結合邊緣運算和雲端運算，它能让經營者在地球的任何一個角落，均能一手掌握數據資料分析；第三、降低商家初期導入 AI 費用、時間的成本；第四、簡單操作的報表介面，完整性圖像化的經營趨勢圖，符合直觀的篩選方式，讓經營者在後台操作便利性提升。綜合以上幾點，在滿足市場需求和開發 AI 模型所需資源中取得平衡，也是 Beseye 持續努力方向之一，雲守護安控行銷業務經理陳威瑜指出。

同時，在此次的展期間，Beseye 更獲得美國、日本及本地等地市場潛在客戶的青睞，比預計超出四倍的業務洽談數量，為市場推廣打下穩定的基礎。

**小標：立基點！雲守護安控站穩人工智慧影像分析的優勢！**

根據資料顯示，在接下來五年內，全球企業對於 AI 需求預估將會有 300 倍的成長，Beseye 秉持著獨家的人體骨幹分析技術，不僅可以迴避侵犯個人隱私性和資料外洩疑慮問題，還具有兩個優勢：

距離：人體骨幹技術相較於人臉辨識技術不受距離限制，30 公尺外遠距離的人體也能精準偵測，進而分析人體外觀、四肢與臉部的特徵，以達到場域偵測需求。

角度：在正臉和非正臉的情況下，臉部辨識的精準度會有顯著差距，很多實際使用場景，並不能要求每個人都正對鏡頭，在這種情況下，人體骨幹分析就能充分派上用場，它的精準度甚至比「非正臉的人臉辨識」高出 30% 以上。

### **小標：鞏固智慧零售分析客戶，建立專業客戶服務**

有一個好的解決方案，再搭配後端完善客戶服務，兩全其美的雙重享受，也是 Beseye 重視的要點之一。執行長涂正翰說明，客戶不僅僅只在銷售端受到重視，在後續長期客戶支援與協助上，客戶反饋意見會是協助客戶使用 Beseye 產品不斷優化經營的管道之一，同時，Beseye 也透過不斷瞭解客戶實際遇到問題和潛在需求來優化產品，這個正向循環對公司團隊與客戶才有實質性的幫助，未來也將持續提供各種簡單導入、先進且營運成本負擔降低的 AI 功能，解決更多不同場域客戶痛點，讓 AI 能由大型企業成功逐漸深入到每個中小企業的場域中。

Beseye 雲守護安控

行銷小組：marketing@beseye.com

PM 小組：partners@beseye.com

國際業務小組：sales@beseye.com