

技術詞彙

本詞彙表載有本文件所用有關本公司及業務的若干技術詞彙。該等詞彙及其涵義未必與業內標準定義或用法相符。

「5G」	指	第五代無線通訊技術，旨在為物聯網設備提供顯著提升的數據傳輸速度、超低延遲及增強連接能力
「AI」	指	人工智能，使機器能執行類人類智能任務的技術，如學習、推理及決策
「AI代理」	指	人工智能代理系統，能運用人工智能感知環境、自主決策並執行行動以達成特定目標
「AIGC技術」	指	生成內容的人工智慧技術，一種可生成文字、圖像、音頻及其他形式內容的人工智能
「AI驅動自動化」	指	採用人工智能技術執行任務而無需人為干預，並透過機器學習持續適應及改進
「API」	指	應用程式界面，一組協議及工具，能使不同軟件應用程式無縫通訊及共享數據，從而實現系統整合及功能擴展
「自動編輯」	指	指通過AI驅動的數字內容處理，在無需人工干預的情況下執行修正、增強或適配操作
「自動化功能」	指	系統為執行重複性任務而設計之自動運作機制，能優化工作流程且無需人力介入
「後端基礎架構」	指	支援伺服器端運作之底層硬軟體系統，包括數據庫、伺服器及API，在確保擴展性、安全性及數據管理的前提下提供核心服務功能
「行為標記」	指	監測並標記用戶行為以識別趨勢，提升服務客製化的技術
「大數據」	指	規模龐大且結構複雜的數據集，需借助AI等先進工具和技術進行採集、存儲、分析及可視化處理，以獲取可行洞見

技術詞彙

「中國國家網絡安全等級保護三級標準」	指	中國針對高風險網絡設定的監管基準，要求實施實時監控、訪問限制等高級防護措施以防範網絡威脅
「雲端」或「雲計算」	指	一種通過互聯網提供服務器、存儲等計算資源的技術模式，無需本地硬件管理即可實現可擴展、靈活且具成本效益的共享IT基礎架構訪問
「雲原生架構」	指	專為雲環境優化的應用程序構建和運行方法，採用模塊化組件和自動化技術以實現敏捷性和效率
「客戶關係管理」或「CRM」	指	旨在集中客戶數據、簡化互動並通過針對性接觸推動銷售增長的軟件與流程
「數據分析」	指	系統性分析數據以提取可行洞察，通常結合AI及可視化技術，將信息轉化為戰略價值
「數據智能平台」	指	通過AI收集、分析及解讀數據的中央系統，以提供戰略洞察並自動化數據驅動決策
「數據互操作性」	指	不同技術通過採用共同標準與框架，實現數據有效共享與利用的能力
「數據傳輸容量」	指	系統可同時發送或接收的數據量，決定其通訊速度與頻寬限制
「桌面環境」	指	操作系統的可視化界面，允許用戶通過窗口及菜單與文件、應用及系統設置互動
「分散式阻斷服務」或「DDoS」	指	透過多台遭入侵設備向目標系統、網絡或服務發送大量流量以癱瘓其正常運作的網絡攻擊
「電商」	指	透過網站、應用程式或數字市場進行的線上商業交易
「端到端」	指	於統一框架內處理流程或服務所有階段(從開始至結束)的全面性方案
「商品交易總額」	指	商品交易總額，即一個平台上所有已完成訂單的總銷售價

技術詞彙

「H5」	指	HTML5，一種現代網頁技術標準，支援多媒體內容、自適應設計及離線功能，適用於瀏覽器應用程式開發
「智能資源調度系統」	指	基於演算法的智能化工具，可根據實際需求及資源可用性，動態分配及管理各類營運資源
「智能腳本推薦」	指	採用AI演算法的智能化工具，可根據實際需求及資源可用性，動態分配及管理各類營運資源
「ISO27001」	指	全球通用的信息安全管理認證，確保組織通過嚴格控制保護數據完整性、保密性及可用性
「關鍵客戶」	指	為我們產生超過人民幣30,000元年化收入的客戶(基於年度確認收益貢獻)，一般為已訂購我們旗艦版本及耗用大量雲端資源的客戶
「多平台分發」	指	通過多個渠道定制並共享內容以擴大曝光與用戶互動的策略
「淨收入留存率」	指	展示我們提升自現有客戶群產生的收益的能力。計算方式為將既定期間來自於上年同期產生收益的關鍵客戶或非關鍵客戶(或兩類客戶合計)的收益，除以往既定期間亦產生收益的相關客戶於上年同期所產生的收益，再乘以100%。客戶類型應根據其於上年同期的分類釐定
「全渠道整合」	指	協調所有面向客戶的平台以提供一致且個性化的品牌體驗
「內部部署軟件」	指	於企業內部部署的應用程式，提供對硬件、更新及數據治理的完全控制。
「釣魚攻擊」	指	冒充可信來源進行數字通訊以竊取個人資料的欺詐行為
「私域流量」	指	在品牌自有生態系統內培育的用戶互動，減少對外部平台的依賴
「公域平台」	指	第三方數字渠道(如社交媒體)，品牌透過此類渠道可接觸廣泛受眾，但對數據所有權、用戶關係及算法可見度控制有限，通常需付費推廣以獲取流量

技術詞彙

「研發」	指	研究及開發
「SaaS」	指	雲端軟件交付模式，應用程式由供應商遠程托管並通過互聯網訪問，無需本地安裝，提供擴展性、自動更新及訂閱制定價
「硅基員工」	指	為客戶部署、用以處理業務任務的AI賦能虛擬員工。相對地，硅基員工模式根據部署規模、Token消耗量及／或其他指標向客戶收費，作為傳統訂閱制或按使用量計費模式的替代方案
「社交客戶關係管理」或「SCRM」	指	結合傳統CRM與社交媒體洞察以提升客戶互動及品牌忠誠度的系統
「SDK」	指	軟件開發套件，一套經封裝的開發資源，旨在為目標平台加速及標準化軟件開發
「軟件迭代」	指	透過規劃更新週期逐步增強性能與功能，實現軟件漸進式升級
「SOP」	指	旨在規範常規操作的一系列步驟說明，用以確保我們業務流程中質量、安全性及監管合規性的一致性
「TAM」	指	可服務總市場，即某一產品或服務的整體收入機會，代表若能取得100%市場佔有率或滲透率時的全部市場需求
「流量」或「用戶流量」	指	數字平台的用戶活動或數據傳輸流，反映需求及系統負載
「交易漏斗」	指	追蹤用戶在交易流程中各階段進展以優化轉化率的可視化模型
「向量數據庫」	指	以向量嵌入形式存儲、索引及搜索數據以實現語義相似性匹配的數據庫，廣泛應用於我們AI賦能的搜索及推薦功能