



CEO之声

第3期

学哲学的“销售增长狂人”

与你分享来自全球CEO的智慧

本期CEO



Dave Elkington

Dave Elkington, 2016年Utah州的年度企业家。创立了Insidesales.com, 一个利用AI技术促进销售的平台。不过, 他并不是机器学习出身, 也不是营销学出身, 而是一名哲学系毕业生。本期的CEO之声, 就是关于这位本应成为哲学家、却致力于营销增长的CEO关于数据背后的“哲学思考”。

从孩提时代开始, 我就非常喜欢科技。我着迷于人工智能所承诺的未来。大学时代我的专业是哲学, 它让我接触到各种各样的理念。

从学校毕业后, 我进入银行业, 然后又进入风险投资领域。我看到前赴后继的创业者们赚到了大把的钱。我想我也能做到。于是我重返校园, 读了计算机科学的研究生, 就在这段时间里, 我决定要用数学的方式来呈现我在读哲学时形成的一种关于认识论的想法——是什么使得个体成为现在的样子, 并用现在的方式来思考? 我是否可以通过数学、通过机器, 来研究人类的思考方式?

没等到毕业, 我就开始了创业。一开始是提供服务, 根据付费用户的需求, 创建一些基于网络的应用平台, 比如人力资源系统, 会计系统等。然后, 根据我当时的想法, 创建自己的项目。

Insidesales是一个销售加速平台, 它利用科学与数据, 帮助人们找到销售对象与销售方式。我们使用机器学习的方法在我们所有的客户中寻找模式。然后, 我们将这些模式打包, 就可以告诉任何一个销售人员: “嗨, 这就是可能向您购买

的公司。这就是你应该去打交道的人。”

完成整件事的关键就是数据。人们通常每天顺着相同的路线开车上班。可能整年午餐只有五个选择，晚餐只去十个地方。大多数人都是基于模式的，在商业中，这意味着其它公司可能跟你做着一样的事情。我们现在拥有2000个客户。就像其它软件公司一样，我们利用数据，但特别的是，只要我们的一位客户使用了我们的技术，我们就会将数据以匿名的形式与每一位新顾客进行学习。可以说，我们拥有这个星球上最棒的企业采购数据集。

每个创始人或CEO都有自己的“道”——而对于我来说，我每天都在“进化”。好奇心是我的DNA。我相信一种被我称为“达尔文创业精神”的原则：尝试、进化、再试、搞砸、快速失败、再试一次。不仅是在工作中，而是在生活中。我喜欢快速决策，在消息尽可能全面的情况下。我会作出决定，尝试一下，如果不行，就再试试别的。

“尝试、进化、再试、搞砸、快速失败、再试一次”。这是一个创业家应有的“道”。

“从数据中找到模式、按成功率最高的方式出击”。这是一个成功销售应有的“道”。

你的道，又是什么呢？

