

人工智能助力 诊断糖尿病患者分型

9日,记者从北京大学人民医院获悉,该院内分泌科主任纪立农带领团队采用数据驱动方法确定了中国及美国初步诊断糖尿病人群的糖尿病分型,为我国糖尿病患者获得更精准的治疗提供了数据支撑,该研究成果发表在《柳叶刀·糖尿病与内分泌学》杂志上。

糖尿病是由胰腺分泌功能障碍或胰岛素抵抗引起、以血糖升高为特征的代谢性疾病。据国际糖尿病联盟发布的2017年全球糖尿病地图,全球成人患者达4.25亿,平

均每11个人中就有1位患该病。其中,中国患病人数居全球首位,达1.14亿人,是全球患者总数的1/3。

“当前全世界已经使用了20多年的糖尿病分型系统,是按照病因、病理生理特征将糖尿病分成多个亚型,但研究表明其对指导临床治疗的作用有限。”北京大学人民医院内分泌科住院医师邹显彤在接受记者采访时表示,明确的诊断分型可以为糖尿病病人获得精准治疗提供依据。因此,该团队在更

加精细的糖尿病分型上“多下了功夫”。

为何选择中美糖尿病患者人群?“我们想为中美两国人群糖尿病的精准分型及治疗研究尽一份绵薄之力。”邹显彤表示,来自北欧的Groop团队也曾采用人工智能方式将初发糖尿病分为截然不同的亚群,并证明亚群之间有着不同的临床表现及其对应的治疗方法。然而此项研究仅针对北欧人群,是否适用于其他人群目前未知。纪立农团队则将初发糖尿病的中国人

群2316例和美国人群815例分别列入研究,通过人工智能中的聚类方法,采用年龄、体重指数(BMI)、血糖水平、胰岛素敏感性指数(HOMA1R)及胰岛细胞功能指数(HOMAB)等5个维度将两个人群分成了4个亚型。经数据分析表明,4个亚型的主要临床特征在中国及美国人群中基本一致,并与北欧人群的亚型特点相重合,证实了糖尿病精准分型的理论在不同的人群及种族之间保持稳定。

据《科技日报》报道

58同城、安居客升级“N+,全开放服务平台” 带客通深化一二手联动服务

1月9日,由58同城、安居客主办的2018中国房产风云榜年度盛典(以下简称“中房榜”)在上海展览中心拉开帷幕。58同城、安居客在现场发布“N+,全开放服务平台”房产发展战略,未来在“全信息、全连接、全服务”升级版房产服务体系下,充分连接多维合作方,为二手房经纪、新房营销等各类商家提供多样化的增值服务,在真正开放的服务平台上共建运营规则,实现平台全链条企业的共生共赢。

58同城CEO姚劲波在盛典致辞时表示,作为全国领先的房产生活服务平台,帮助客户在当前的市场下顺利过冬,是58同城、安居客作为真正中立、开放服务平台的义务,在变幻莫测的市场中,更要坚持不做自营,为行业赋能。此次房产业务领域全面升级到“N+,全开放服务平台”,是58同城、安居客在践行为房产经纪公司、经纪人提升运营效率及增强服务品质等方向上,履行深度服务职责的价值体现。

58同城高级副总裁&安居客COO叶兵在现场不仅详细解读了N+战略,同时现场发布了最新推出的房产销售方案解决系统——带客通,正式启动58同城、安居客的二手房、新房业务的一二手联动服务,帮助加入平台的开发商、经纪人、用户之间实现资源互通,服务每年超过20万亿的房地产交易市场。

N+战略以未来筑未来,探索行业开放共生新蓝图

58同城联席总裁&安居客CEO庄建东在中房榜上,谈到58同城、安居客对房地产行业未来发展方向思考,以及推出“N+,全开放服务平台”的初衷。“当公司在市场上的体量足够大,肩负的责任越重,更应该思考如何为行业赋能,让用户能体验到简单美好。所以58同城、安居客一直在思考,未来如何利用平台大资源,通过更先

进的商业模式,普惠服务于整个房地产行业。”

叶兵详细解读了“N+,全开放服务平台”的战略结构。据介绍,“N”代表Network,58同城、安居客会发挥互联网公司技术优势,服务先行搭建房产全域生态网。“+”将用户、经纪机构、房产开发商、培训机构、金融机构、SaaS平台等行业内多种角色联合协同,基于平台的高效互联互通机制和特征,为房产行业输出几何效应的裂变能量。

“未来,58同城、安居客将通过服务房地产市场全行业经纪公司、经纪人,以开放、共生的心态进行全新的合作尝试,推动‘N+,全开放服务平台’这个共生、共赢的生态化全链条的战略可以真正落地。”叶兵表示,58同城、安居客希望和各类合作伙伴携手共建,将最优的公司连接到合作网络里面来。

信息共享、角色连接、规则共建 重绘三全新生态

信息共享、角色连接、规则共建是58同城、安居客此次推出“N+,全开放服务平台”的核心特征,并在此基础上,重绘了“全信息、全连接、全服务”的三全生态策略。“全信息”旨在为房地产行业打造开放共享的信息矩阵,“全连接”是在开放的生态环境下,平台内多角色之间优势互补,帮助商家和用户之间实现高效、低成本的有效连接,“全服务”基于开放的平台定位,推动各方共建系统、服务和标准,实现互利共生的商家和用户共赢局面。

在全信息策略下,58同城、安居客立足房产开放生态,围绕用户需求,打造房产信息矩阵,从原有的信息输出平台,转变成信息共享平台,接入更多信息源。通过房源全息字典、房产内容建设等战略强化信息服务广度和精度。目前,房源全息字典已经覆盖全国640个城市、7万个新房楼盘、55万个小区,可以作为房源基础信息库,免

费提供给全行业商家共享使用。内容建设上,58同城、安居客持续打造房产全维度全生态内容矩阵,包括拉动经纪人和置业顾问贡献楼盘和小区解读内容、拉动KOL等外部意见领袖贡献专业内容、通过楼盘和小区的群聊拉动用户之间的内容互通。

在全连接策略下,2019年58同城、安居客会进一步推动连接的多元化、连接的效率化的全面升级。通过微聊、移动经纪人、云聚客等平台成熟的产品工具,可以帮助3000万的找房用户和9万开发商、5万个经纪品牌、20万置业顾问、130万经纪人之间在平台上实现多角色的互通,在这个生态体系中,购房者、租房者、房产开发商、品牌公寓以及经纪人等,都能在平台上安全高效的互联互通。

在全服务策略下,58同城、安居客持续优化VR、大数据等智能产品升级,引入各类优质SaaS平台,升级智慧OA体系,联合政府、协会、企业及平台等共建智慧开源系统,打造平台服务品质。

深化二手房、新房业务一二手联动,开放定位全面赋能市场

2019年,58同城、安居客持续夯实在房产生活服务领域的行业领先地位,在二手房、新房、租房等业务深耕细作,深化平台与市场的连接为行业服务。此次在中房榜活动现场,叶兵还隆重介绍了58同城、安居客最新推出的房产销售方案解决系统——带客通,计划连接开发商的新房楼盘资源、二手房经纪人及找房用户,平台上任何合作方都可以把资源放入公库系统,更好地帮助开发商和经纪人之间实现一二手联动,全面服务每年超过20万亿的房地产交易市场。

带客通服务的接入对于58同城、安居客的意义不仅仅在于一二手联动的启动,更重要的是强化了平台定位将更好地为整个行业赋能。“我们是全开放平台,我不认为

一家公司的能力能够把全行业每一个链条都做到第一,58同城、安居客更多的是结合行业内众多的优质力量共同做好服务体系的建设和,共同服务于这个平台上面的9万开发商、5万个经纪品牌、20万置业顾问、130万的经纪人。”庄建东指出。

据悉,为进一步提升服务质量和效率,58同城、安居客在2018年底升级了组织架构,将商家服务升级为一级业务部门,未来会以一级业务单元的人力、资源、管理中心的力量,加大、加深平台对商家的支持力量。

叶兵表示:“作为新房、二手房领域都领先的服务平台,58同城、安居客在找房用户量、服务的商家、经纪品牌、房产开发商数量等方向上领先。”他特别强调,58同城、安居客会继续坚持平台定位,不做自营,同时不断地强化在服务领域的投入和能力,做好经纪公司、开发商的市场助理。

58同城、安居客在加强头部优质经纪公司合作的同时,也定制化为中小经纪公司提供深度服务。目前58同城、安居客推出的房产经纪大学也是商家服务团队的运营产品之一,旨在解决中小经纪机构培训难度大、从业者专业技能参差不齐等难题,已经邀约300多位行业资深讲师加入平台,形成近700个小时的培训课程,未来还将引入第三方优质培训机构,共同为中小经纪公司提供专业技能培训服务。

对于“N+,全开放服务平台”的定位,叶兵最后强调:“58同城、安居客始终认为协作才是代表未来的方向,在行业协作发展的过程中,58同城、安居客更多是做好平台各角色之间高效率、高品质服务的连接职责,激发平台上的不同机构有效发挥各自在市场化领域最优的能力,通过网络和协同关系连在一起,这就是58同城、安居客在做的共生、共赢的合作服务体系的普惠价值。”

据新华网报道