



▲ 石忠民正在和员工交流。

候，发现这个引擎与国内的完全不一样，列表的方式非常清晰。准确又简洁。”石忠民说：“当时国内的搜索引擎还比较落后，还无法用语句的方式来搜索，当时比较有经验的做法是将句子里的关键词拆出来搜索，比如你问鲁迅是哪一天出生的，必须要将关键词拆分出来，搜索‘鲁迅 生日’才会出现比较准确的答案。”

这个时候的石忠民脑子里突然冒出一个思路，人们使用搜索引擎是为了找到自己想要的答案。那么未来的搜索方式能不能也不是列表的方式，而是直接给予用户直接使用的答案？

2006年，在博士期间小组研发的一个程序“答案式”搜索引擎。被石忠民的朋友介绍给了硅谷的一位投资人。这位投资人专程飞到了加拿大与石忠民聊了一上午。当天就为这个项目投下了100万美元的天使投资。

从“学者”转身成为“企业家”，石忠民距离“成

为改变世界的人”的梦想又向前走了一步。2008年初博士毕业后，他与志同道合的另外6名计算机博士创立了Summba Inc.，这就是广州索答科技的前身。

但是创业并不是一件简单的事情。

就在石忠民以为由7位最顶尖的计算机博士组成的团队，拥有世界上最先进的技术创业公司应该飞速快跑，几年就能够上市的时候。市场的反响却并不如石忠民的预期。虽然凭借超前的技术和强大的团队，获得了芬兰诺基亚、加拿大国家电视台等国际著名企业的订单，承接企业的互联网市场数据挖掘及智能分析项目。但这个时候，2008年的金融危机让北美许多企业遭遇了金融寒冬。石忠民和他的团队需要找到下一个机遇之地。

中国——石忠民看好自己祖国的发展前景，再次做出了一个坚决的决定——回国。

“这个决定不好下，我的合伙人都已经在北美有自己的事业和家庭。横跨半个地球对我们的团队来说非常困难。”石忠民回忆道：“各种各样的困难，包括生活上的。当时我醉心创业，其实收入是很少的。全靠我的妻子一个人不仅要拉扯两个孩子，还要到横跨2个城市之外的事务所去工作养家。”

虽然困难很多，但石忠民对中国大陆市场的看好在2008年一整年的考察中越来越坚定了他的信念。

即使整个团队只有2个人能和他一起回到中国，即使硅谷Advanta International Group愿意向他的公司注资30万美元。

两次转向 始终坚持做世界最好的搜索引擎

来到广州开发区之后，石忠民的第一个目标是打响自己的产品的品牌，让业内了解自己团队所具有的先进的技术。投入了上千万元开发了一个购物搜索项目，主要通过算法解决用户的购物决策。并在2011年花大价钱从某互联网大企业挖来了一位资深的产品经理。希望他能够用自己的经验让索答科技的产品在市场上推广的更快。

“但是我们是小公司，和原来这位产品经理在大公司的玩法不太一样。”石忠民坦言这是一次失败的尝