

# 2 热点透析 Hot Dialysis

■ 王荣

5月22日,刘强东身着深蓝色西装,配蓝色领带,出现在纳斯达克交易大厅,来迎接自己的大日子,一开始还略显紧张。

这一天,京东在纳斯达克挂牌,一开盘其市值即高达297亿美元,刘强东的身价也一下子超过50亿美元,并打上了价签。

陪他站在台上的,还有其豪华的CXO团队。过去的两周路演,他们成功将京东的发行价上调。

过去的一年多,游学美国的刘强东虽常与花边新闻沾边,但是他的团队却感觉到了他的变化,他学会了聆听,而最好的领导者是聆听者。

## 上市集权

“我可以不做中国首富,但一定要绝对控制公司。”刘强东曾经如此说,他为京东设计的AB股制度,即刘强东名下的B类股票,每股相当于20票表决权,而其余的A类股票为一股一票。

从2007年起第一次融到1000万美元,至IPO之前,京东已经进行了多次融资,总计融资金额27亿美元。但刘强东仍一直牢牢掌握着京东的控制权,给外界看到的是一个成功的创始人与资本的故事。

在京东的董事会里,只有刘强东、刘炽平、黄明、李道葵和谢东萤。刘强东和刘炽平之外,其他人都是独立董事,京东内部管理层没有一位进入董事会,刘强东以18.8%的股权,控制了55.9%的投票权。而此次招股书显示,上市之后,刘强东根据加权计算的投票权将达到83.7%。

股权与投票权如此设计,投资圈都知道,从技术上来说简单,但在实际操作过程中并非易事,它包括如何选择投资人,如何防止投资人联手对创始人施压,以及除了财务之外如何设计创始人与投资人之间的权利,甚至包括如何对不同的投资人“分而治之”,都非常有讲究。

上述管理理念或可寻根于刘强东最早的创业经历。1996年,带着大学期间出书、写程序赚的20多万元,刘强东投资了一个餐馆,但是一年后,却负债20多万出走日本。

“为什么你对员工这么好,而他对你这么不好?”刘强东说,起初并不明白开餐馆失败的原因,但日本打工经历让他意识到,管理者没有时间,加上缺乏有效的制度安排,是其失败的主要原因。

日本的经历令刘强东养成了二元思维

# 金钱与信任成就京东

在京东、聚美等公司海外敲响上市钟声的一刻,他们背后的投资人也一同风光登场。觥筹交错之间,刘强东当年为融资急得白了头发的故事再次被人提及。

这些坚持到最后的投资人自然是赚翻了。聚美成功上市,天使投资人徐小平获459倍账面回报。今日资本在京东身上守了8年,也获得了超过100倍的回报。

成功背后总是饱含欢笑和泪水,很多投资人为当年放弃京东而叹息,可是谁知道当年刘强东为融资一夜急白了头发!创业者和投资人之间,除了一条金钱纽带,更需要一份相互信任和坚守。

一是伯乐之情。如今日资本创始人徐

# 携程“插足” 同程艺龙37天“闪婚闪离”

■ 赵嘉妮

日前,同程和艺龙正式宣告分手,结束双方为期仅37天的战略合作。经双方协商,同程将付给艺龙3000万元违约金作为“分手费”。

4月16日,同程和艺龙在北京举办名为“艺起同行”的发布会,宣布两家联手,共同御敌。业内称,当时双方联手面对的共同敌人将是携程。但4月底,携程收购同程30%的股权,将同程揽入怀中。同程随后宣告结束与艺龙的合作。

艺龙CEO崔广福表示,作为应对,艺龙将加快与Expedia整合的步伐。

## 同程艺龙“闪婚闪离”

艺龙5月22日晚间宣布,已与同程签署协议,结束双方之前签署战略合作协议。根据双方协商,同程同意向艺龙支付3000万元违约金。这距离双方达成合作协议仅过去了37天。

4月16日,同程和艺龙在北京举办名为“艺起同行”的发布会,宣布两家联手,共同御敌。根据合作协议,双方将分别向对方独家开放自己公司旗下的资源。在业内人士看

# 刘强东的京东烙印



方式:黑与白、对与错。

## 适当放权

京东虽然高度集权,但是刘强东并不专权。此次亮相纳斯达克,刘强东带上了所有的CXO(企业高层管理群)。

不久前,刘强东刚刚调整了组织架构。将京东集团一拆为四,集团下设两个子集团公司、一个子公司和一个事业部:京东商城集团、金融集团、拍拍网(子公司)和海外事业部。

沈皓瑜出任子集团公司京东商城CEO,陈生强为京东金融集团负责人;原华为终端电子商务部总裁徐昕泉出任京东海外事业部负责人;拍拍业务独立发展,成为子公司,负责人为京东开放平台事业部总经理龚莺春;蓝烨为集团CMO。

这些高管全是高端大气上档次的主儿,沈皓瑜2011年8月加入京东商城之前,曾任职美国运通个人卡发行部副总裁,2007年曾担任百度高级副总裁;龚莺春在2012年加入京东之前,有着6年的投行经历;蓝烨此前也是宏基中国区执行副总裁。但是,他(她)们到京东的时间大多只有3年。

在美国游学的一年多时间里,刘强东靠这个团队打理京东的具体事务。而在此前的15年时间里,刘强东都是早上7点抵达公司,主持8点的晨会。但从2013年开始,换为沈皓瑜主持晨会,若沈皓瑜不在,则改蓝烨主持。

刘强东说,以前公司小的时候,VP(高级

副总裁)发个邮件给我,事情就可以解决,现在公司大了,如果我不在,效率就会降低。为了适应业务的快速增长,刘强东需要建立自己的管理团队,每年都会新增一些高管。3年前,公司只有一个副总裁,如今已经有十几位VP,也有了众多CXO。

这个新的管理团队既有内部升上来的,也有外聘的。刘强东曾说,“我们只选择跟我们有相同价值观和共同生活态度的人,对人对人的态度一致就行,至于你之前干什么没关系。”

现在,刘强东更多的是聆听。当各位高级副总裁汇报工作的时候,他一直保持沉默,直至最后才以观摩者的身份发言总结;很多事情并不是第一时间表态,还是问问沈皓瑜、蓝烨等的意见。

但在之前很长时间里,刘强东多是亲力亲为。2007年,京东才有第一个VP严晓青,2008年引入第二个VP李大学,2009年引入第三个VP徐雷。2011年,沈皓瑜是京东引入的第一位O级高管。而目前,京东已经有数名高级副总裁,5名CXO。按照京东体系,VP向CXO做常务汇报,并不需要经常向刘强东汇报。

美国教育给刘强东最大的触动是,教授讲了很多案例,提了很多问题,90%没有标准答案、没有唯一答案,而是启发学生的不同思维和视角。他意识到,“人 and 人之间要更多宽容,没有对和错,要有包容心。游历很有好处”。

(广州日报)

聚美在2013年几乎遭遇灭顶之灾,徐小平像对待孩子似的,严厉呵责陈欧,教之以诚信和担当精神,最终帮其渡过难关。

京东也多次陷入资金断裂险境。最危险的2008年金融危机期间,刘强东头发都急白了,还是今日资本又追加800万美元。另一投资机构软银赛富则趁机要价,触怒刘强东,错过一次绝佳投资机会。

难怪马云也感叹:找钱是难,找聪明钱更难,找到钱后与投资者和谐共处发展是难中之难。其实,投资者和创业者的关系犹如夫妻,唯有信任和坚守方能长久相处。

其二患难之情。有人说,投资好比投资者和创业者共上一艘船,能否开到彼岸,取决于双方经受风浪的能力和耐力。

新所说:“我第一次见到刘强东的时候,他的电脑上写着‘只有第一没有第二’,当时就觉得刘强东是一匹千里马。”

在徐小平看来,对人的信赖,而不是对模式的迷信,是天使成功之道。与其说他在赌聚美这个公司,不如说是赌陈欧这个人。

恰恰,很多投资破裂也就是因为缺少信任:投资人横加指责和干涉创业者,而创业者破罐破摔,干脆大肆挥霍或转移资金。

其二是患难之情。有人说,投资好比投资者和创业者共上一艘船,能否开到彼岸,取决于双方经受风浪的能力和耐力。

来,彼时双方联手是为了成为各自领域的老大,面对的共同“敌人”将是携程。

但4月底,携程以超过2亿美元的价格,获得了同程约30%的股权,并藉此成为仅次于同程管理层团队的第二大股东,同程转而投携程怀抱。

同程CEO吴志祥表示,与艺龙终止合作是公司新组建的董事会根据行业格局变化提出的建议。公司管理层考虑到用户体验的长期稳定性等因素,经过慎重考虑采纳了这一建议,并很快与艺龙方面达成了谅解。他还表示,合作终止后,同程的酒店现付业

务将从艺龙资源转向携程资源,同时,携程的门票现付业务将接入同程的资源。

艺龙欲整合Expedia以抗携程

对于盟友转投携程,艺龙CEO崔广福表示,公司已经有了应对办法。“我们将加快与Expedia中国区整合的步伐,同时尽快推进其他的酒店业务发展计划。”

崔广福在公司内部邮件中回应称,“如果我们持续服务同程三年,财务收入绝对不如收取这3000万违约金划算。两个月的谈

判加合作,净收入3000万,这是个好买卖。”

崔广福表示,只要承担违约责任,毁约是商务合作中正常的行为。“这里不存在谁要了谁的问题,也不存在诚信的问题。因为合作各方已经完全按合同办事,所以,这个合作是诚信的。各方都能接受,都很满意。”

分析称艺龙会非常尴尬

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于闪婚闪离的同程和艺龙,劲旅咨询总经理魏长仁分析认为,携程入股同程,会将艺龙置于非常尴尬的境地。

根据同程此前与艺龙签署的战略合作协议,同程旅游向艺龙提供景区门票库存,艺龙将向同程旅游提供中国大陆的前台现付和团购酒店库存。魏长仁表示,这一合作的叫停,对于艺龙而言,除了“尴尬”和3000万元小小的“补偿”,可谓是竹篮打水一场空,艺龙旨在向核心的酒店业务以外的旅游领域拓展的策略也因此而遭受打击。

根据携程和艺龙此前发布的一季度财报,作为艺龙唯一核心业务的酒店预订,增速已被携程超过。第一季度,通过艺龙预订的酒店客房天数700万间,比去年同期增长43%,而携程的增速则达到67%。总营收增速方面携程为36%,也超过艺龙的14%。与此同时,携程盈利1.15亿元,艺龙净亏损3540万元。

对于