

6 经营故事 Business Story

王兴:建平台建生态是美团新目标

■ 杨旭然

王兴永远不缺故事。成立5年,战胜5057个对手,去年460亿交易额,未上市已有70亿美元估值。

这些数字虽然足够震撼,却尚未终结。在“千团大战”中获得胜利后,美团网把持着行业中60%以上的市场份额,如今他们已将2015年年度交易额的目标提升至1300亿。

目标看似有些激进,王兴对此有自己明确的判断:“服务业的互联网化进程正在提速,而我们在服务业的互联网平台里面,基本占据了最好的位置。这是一个万亿、几十万亿的巨大市场,从这点看来,我们去年460亿的交易额占的比重非常小,再翻一倍也还是很小。”

和单纯团购不一样,O2O的概念虽然还没有被完全定义清楚,但其明显与用户的日常生活联系更加紧密,这意味着更大的服务范围、更高的接触频次,同时也是更大的市场空间。在餐饮行业优势的基础之上,美团开始在更多的领域拓展消费者服务,影视、外卖、酒店全面出击。接入更多的线下服务机构的同时,手握现金优势的美团也开始在互联网金融方面进行布局。

王兴表示,目前美团有超过2亿的智能手机用户,再加上尚未迁移的PC端用户,对接着另一端100多万的全国各类商户、餐馆、电影院、酒店。在这样庞大交易体系的支撑之下,美团的业务运作空间还非常大,“建平台,建生态”已经成为美团新的目标。

专注本地吃喝玩乐

早在创业初期,王兴就显示出了善于利用线下资源的特性和能力。据介绍,在校内的创业期他就非常注重线下推广,组织了“校园大使”等推介活动,这正是校内网从众多Face-book的学习者中脱颖而出的重要原因之一。

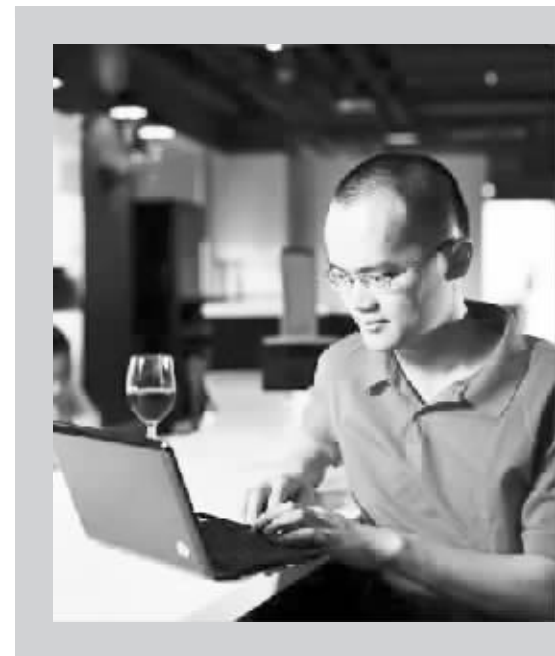
在“颠覆”这个词被越用越多的时候,美团所做的事情恰是反其道而行之。

相比电商来势汹汹地冲击实体零售,美团O2O模式更多的在从线上向线下引流做文章。这不仅让消费者有了更多的消费、体验选择,也为众多线下商家提供了数量庞大的互联网用户群。

赤壁鄂南酒业顺利通过生产许可证现场审核

6月30日,湖北省食品药品监督管理局药品审评认证中心审核组组长许芳、检查员袁伟,赤壁市食品药品监督管理局副局长毕其安、科长胡立波一行4人对关公坊酒业控股子公司赤壁鄂南酒业有限责任公司进行了生产许可证现场审核,并通过现场审核。稻花香集团总工程师谢永文出席会议。

审核组成员一行现场查看了厂区环境、酿造车间、洗瓶间等生产现场,并对公司质量管理文件、生产过程关键控制点记录以及人员资质等进行了全面细致地检查,审核组对文件管理和现场定位标识方面提出了改进建议。根据《白酒生产许可证审查细则》相



美团的出发点,美团网CEO王兴的战略规划是这样的:2012年美团的关键词是猫眼电影,2013年美团的关键词是酒店,2014年美团的关键词是外卖。而今年,美团CEO王兴在年初曾指出,“2015年是美团网重点建平台、建生态的一年”。

王兴认为,相比其他电商企业,美团和线下结合的比较。互联网让信息的传递变得极其便捷,消费者想要借助互联网更好地满足自身需求。而对线下商户来讲,互联网营销性价比、效率都很高,完全可以做到按效果付费。

一般来说,如果线下商家想要获得来自互联网的客源,都需要进行必要的IT信息化建设。线下实体和网络成功连接之后,信息的传递变得非常方便高效,这被王兴看作O2O发展的基础条件。根据他的观察,哪个行业的IT基础做的好,哪个行业的O2O进程就会更快,发展得更好。

“我始终觉得,携程应该是中国最早的O2O企业,因为机票属于特殊行业,航空公司规模大,率先有了功能强大的IT系统,可以去线上交易,线下乘机。”王兴向记者举例道。

相比五年前美团刚刚成立时,如今各行各业的系统软件已经发展得比较完善,商家IT系统越来越发达。通过互联网,他们的服务能力、服务资源通过O2O平台企业与消费者实现了对接。

美团旗下猫眼电影的大获成功,正是因为遵循了O2O领域这一重要发展规律。

一位相关负责人介绍,猫眼已经做到了电影票务行业内第一的位置,占据网络购票市场70%的份额。虽然这个行业的总体量比餐饮相差很多,但因为IT化程度相对较高,很适合O2O方式的运作,所以猫眼在行业中占据了很高的比例。除此之外,美团在酒店、外卖等细分领域,也开始了快速的扩张,消费者可以在平台上对本地“吃喝玩乐”内容形成全方位的认知。这是一个消费者、商家、O2O平台三方共赢的局面,美团的登陆人数越多,对接的商家生意越好,这正是美团区别于其他互联网巨头最大的不同点之一。

掌控O2O服务最大交易量

在餐饮、电影票务两大领域占领先机后,美团依然有很大的市场空间可以开拓。

这得益于服务业广阔的业务范畴,娱乐、旅游、上门服务等都存在海量需求基础。目前美团的O2O平台已经引入越来越多的服务业商家,用户们似乎也更多的选择在一个平台上解决所有的生活需求。

平台化进展顺利,商户和消费者数量日益

充盈。这时王兴提出“建生态”的策略,就显得恰逢其时:升级商业模式不仅可以开拓更多的盈利领域,也可以大幅度的提升企业估值水平。

王兴说,美团从一开始做的就是整个服务业的互联网平台,能够提供丰富的、各个垂直品类的服务。把大量商家接入到同一个平台中,让用户有丰富的选择,在这样的布局下,“总体的价值将大于部分价值之和”。

整个O2O行业市场空间之庞大,超出了很多人的想像。红杉中国创始合伙人沈南鹏告诉记者,O2O是所有线下服务业的互联网化,市场空间以万亿计算。

从目前的情况来看,得益于庞大的用户群体,美团在O2O各个细分领域中,都实现了快速增长和行业领先:成为中国最大的餐饮互联网平台,占据整个餐饮市场1%的市场份额;最大的电影O2O平台;酒店行业比携程略小,业内第二。

在今年5月中旬,美团网进军互联网金融的消息传出,官方并未给予确认。但很明显,手握庞大现金流、掌控“O2O服务”最大交易量的美团,有着开展互联网金融业务的先天优势。这位年轻的掌门人相对谨慎,但阿里巴巴的张建峰已经看出,“美团是一家金融公司”。

“美团目前确实在做一些金融方面标准化的东西,有自己的支付公司,但目前仍是比较小的一部分,我们还是致力于给消费者提供越来更好的服务,有了更多交易之后,支付和金融就是一个水到渠成的事情。”王兴对此表示。

在他看来,美团要运作生态系统建设,服务消费者仍是基础。在平台之上,与尽可能多的服务提供者对接,以服务尽可能多的消费者。在这个过程中,美团扮演一种角色,商户扮演一种角色,再组织金融等其他内容进行补充,这样总体的效率可以更高。

对于生态型企业的估值提升,王兴坦言并未太多在意。他认为能够服务更多人、满足用户更多种需求才是生态化建设的核心。只有将提供服务的速度提升、范围扩大、深度加深,企业的估值上升才能顺理成章。

相信技术可以改变一切

王兴身为准80后,创业时间却已超过11

年,是IT行业里的老兵。

对互联网的执着,成就了美团,也成就了年轻的王兴。对于这个充满了奇迹的行业,他认为只要经历过的人,都会相信技术的力量,“永远也不要说不可能。”

作为实体经济的先行指标,如今中国的资本市场中已经掀起了一波“科技浪潮”。这虽然被一部分投资者诟病为“泡沫”,但也已经明确显示出,全中国乃至世界范围内最聪明的资本,对中国互联网经济的未来都抱有非常大的热情和信心。

对此王兴自然有着同样的信心。在他看来,凡是还没有被互联网所改变的,行业,都将被互联网所改变,所有还没有接受互联网洗礼的行业,包括医疗、教育,都会面对较大的冲击。在这个过程中,没有行业可以逃离IT变革。

IT技术在线下的普及,为众多传统产业接入互联网创造了基础。信息的传输成本越来越低,而匹配的效率则越来越高。美团正是以这种信息交互的方式,为线下服务业提升了资源的使用率。

“电影院就非常典型”,王兴举例,“固定投资虽然很高,但全国范围内电影院平均上座率只有15%,互联网能够大大提升其资源的使用率。”

在互联网的助力之下,一度被认为已经日薄西山的线下门店重新焕发生机,各类体验式消费场所生意比以往更加火爆。万达、苏宁等传统线下巨头市场表现良好,股价一路上涨。腾讯、阿里巴巴也都通过并购手段涉足线下商业资产,新的线上、线下融合商业模式雏形已然形成。

在O2O平台,用户的消费额相比之前有了更大的提升,这在一定程度上对实体店的体验经济进行了反哺,实现了双赢。

这种局面在互联网出现之前,是人们所难以想像的。在互联网向移动端延伸之后,线上和线下更进一步的融合了起来。目前,美团的移动端交易额占比已经超过90%,但王兴认为,这几乎可以肯定不是最终的交互方式,未来仍将会有更加便利且出人意料的模式出现。

“预测未来最好的方法,就是创造它。”王兴说。

光热发电“钱景”无限 中海阳争做拓荒者

目前,对太阳能光能的利用主要集中在光伏发电领域;而对太阳能热能的利用,大多数人的认识还只局限在太阳能热水器。事实上,太阳能热的作用,远远不止于提供洗澡水。光热发电,就是一项能够充分利用太阳能的技术。作为致力于太阳能发电及光热综合利用的领导者,中海阳能源集团有限公司(下称“中海阳”)已经在光热发电领域走在了业界的前列。

作为光伏的“孪生兄弟”,光热发电技术源于上世纪80年代,经过近三十年的发展,已形成槽式、塔式、线性菲涅尔式、碟式四种光热发电系统,其中槽式发电系统现阶段应用最为广泛,技术最为成熟。数以万计的槽式反光镜将阳光聚焦到集热管上,加热集热管中的热熔盐,然后将吸聚热能的热熔盐输送到蒸汽热交换器中,产生蒸汽推动涡轮机,带动发电机发电。由于光热发电可以将白天存储的多余热量保留到晚上发电,所以能保证电站在夜间也可以提供持续稳定的电流。

虽然光热发电在实施中遇到问题,但其

清洁、稳定、安静、能耗小等种种优点还是注定这种太阳能利用方式的良好前景。国家也出台相关政策,助力光热发电的推广前进。

2014年12月,国家能源局发布《国家能源局综合司关于做好太阳能发展“十三五”规划编制工作的通知》。通知中指出,“各地区可根据本地实际情况确定太阳能利用的主要类型,重点包括太阳能光伏发电和太阳能热利用,具备太阳能热发电工程建设条件的地区,还应包括太阳能热发电的内容。”

在国家能源局2015年4月发布的《国家能源局综合司关于做好太阳能发展“十三五”规划编制工作的指导意见》中,也明确指出“具备开展太阳能热发电的省份,要提出太阳能热发电基地及重点区域布局。”而“十三五”太阳能热发电技术的发展前景,也成为了此份指导意见中,要求相关单位系统分析的内容。

目前,长期以来阻碍中国光热发电产业化进程的政策壁垒正在被逐渐打破。国家能源局已基本确定了我国光热发电产业发展的

进度表,即2014年-2016年通过示范电价政策扶持完成一批商业化示范项目,2017年进入大规模开发建设阶段。

中海阳相关负责人表示,目前以中海阳为代表的光热企业生产的相关产品已经通过了各种可行性验证,产品已经相当成熟,现在最重要的是为产品找到更多的应用机会,这样才会有实实在在的业绩。因此,国家光热产业技术创新联盟提出的众筹模式不失为一种比较好的建站模式。中海阳也希望能够通过产业链的整合推动光热的商业化项目迈出第一步。

据悉,光热发电现已成为中海阳的战略重点。公司是国内光热发电的引领者,参与了国家光热发电行业标准制定和产业政策编制工作,已建成亚洲唯一一条可生产槽式RPI至RP4全系列产品的柔性太阳能聚光热发电反射镜生产线;其产品性能和技术参数均已达到国际先进水平,并已成功应用于国内外光热电站项目;另国内首条太阳能光热发电集热系统组装检测线也已进入最终测试阶段。(佚名)

周鸿祎“智慧家”诠释“互联网+”大生态

2015年天翼终端交易博览会暨高峰论坛近日落下帷幕。本次大会以“互联网+”为主题,吸引了国内外超过130多家知名手机厂商、互联网企业、智能制造和穿戴设备企业参展。其中,最引人注目的是360手机助手,作为中国最大的移动应用分发平台,其在博览会上的展示引发了各方的讨论和猜测。

“智慧家”初具规模:硬件+软件

在现场,观众们看到,360手机助手的展台以“O2O智慧家”为主题,向人们展示了360生活助手的智慧生活服务酷炫的主题概念。据了解,360生活助手是360手机助手推出的生活类O2O服务平台,也是“O2O智慧家”的核心组成部分。目前,该平台包含拼车、旅游、外卖、美甲、家政、电影、预约挂号、订购机票火车票等多种服务,汇聚了猫眼电影、微微拼车、酷讯驴友、阿姨帮、铁友火车票、养车点点、土巴兔装修等诸多知名的O2O服务商,是目前国内最大最全面的O2O服务平台。

此外,360生活助手平台汇集的应用告别以往安卓、iOS多版本的APP开发模式,无需下载,即点即用,用户只需使用一个账号和一个网页版,按照不同的应用分类即时完成预约挂号、订购机票车票、公交卡充值、话费缴纳甚至是银行卡付款等操作。

360手机助手:布局终端+O2O

众所周知,360是能代表当今中国互联网的重要力量,其当家人周鸿祎更是敢说敢言,也独具战略眼光,所思所做都代表互联网发展的方向之一。此次的南京博览会,360展示的硬件和软件,都围绕着“智慧家”的核心。更早之前的5月份,360公司还与中国知名房地产开发企业华远达成战略合作,携手一起发力智能家居领域,打造国内首个互联网智慧社区。

“智慧家”是一种什么概念?按周鸿祎本人的理解,智慧家是家庭亲人之间的一种连接:“可以把你们每一个人 and 你们的孩子连接在一起,可以把你们每一个人 and 你们的父母连接在一起。”这次的南京博览会,正是昭示了360的下一步发展方向:布局终端+O2O。360手机助手通过场景化的体验将360生活助手O2O智能家居服务,结合360在智能硬件终端领域的布局,实现360与用户生活场景有机串联,将360的智能化服务传输到用户,完成人机互联,物物互联,向外界展示了一个全新的智能家居、智能生活生态系统,智能家居战略已初步成型。

用此次博览会的主题“互联网+”来点睛再好不过了——从布局终端到O2O,周鸿祎的“智慧家”诠释了“互联网+”大生态。

周鸿祎的风口:互联网+大生态

随着国家“互联网+”行动计划提出,国内互联网公司都着力在“互联网+”的概念上找风口,希望能顺势而为在“风口上”起飞。此次的展会是这股潮流的风向标,不仅追逐潮流,更要引领潮流。互联网+政务、互联网+制造、互联网+教育、互联网+医疗、互联网+物流、互联网+商贸等等与“互联网+”相关的展示,都让这股“互联网+”的潮流风吹得很劲。

360以360生活助手形象地展示了从硬件到软件,从布局终端到O2O的“互联网+”路线。业内人士分析认为,360选择在此次博览会上重点亮相360生活服务平台,或为寻求运营商、手机厂商的紧密合作,完成“O2O智慧家”的生态战略部署。

去年年底,周鸿祎还宣布,持4.09亿美元现金与酷派成立合资公司,重回手机研发生产销售领域,再结合360最近两年来陆续推出的包括360智能摄像头、360儿童卫士、360行车记录仪、安全路由器等诸多智能终端产品,不难看出,周鸿祎的思路很清晰:以家庭生活场景为核心,围绕一切可以看到、摸到的设备进行智能化,通过与360生活助手全民结合,悄然布局智能家居生活领域。(据中国网)



锡柴奥威单体泵机型与青汽天V首配成功

近日,锡柴主打自主单体泵、自主气驱的CA6DM2型柴油机与一汽解放青岛汽车有限公司(下简称“青汽”)天V国四牵引车首配成功。

青汽天V国四牵引车是青汽的旗舰产品,承载着青汽追求效率,强调舒适性的特点,更在外观、空间、动力、细节四个方面做出改进,在牵引车市场中炙手可热。而锡柴CA6DM2-42E4U2-2080A型柴油机是一汽技术中心与锡柴联合开发的大功率柴油机,不仅秉承着奥威11L柴油机安全、省油、可靠的

优点,其采用国际先进的四气门、电控高压共轨等多项新技术,具备大功率、大扭矩、低排放、低噪音、低油耗、长寿命等六大特点,且通过采用自主单体泵、自主气驱技术,是自主品牌、自主技术的代表作品,可实现青汽国四卡车在技术、可靠性等方面具有更加明显的市场竞争力。二者匹配,可谓强强联手,如虎添翼。

此次锡柴CA6DM2单体泵机型与青汽天V配套成功,将进一步助力青汽天V重新树立牵引车的标杆!(陈燕 郎杨浩)