

创投风向

“数据说话”吸引风投目光

本报记者 殷鹏

数据会说话,你信吗?数据在说话,你听吗?数据说的话,你懂吗?

“大数据”正以一种革命风暴的姿态闯入人们视野,其技术和市场在快速发展,而驾驭大数据的呼声则一浪高过一浪。随着大数据蕴涵价值的猛烈释放,使其成为IT信息产业中最具潜力的蓝海,这引起了风投机构的高度关注。

“惊喜”的背后

大数据到底是什么?一则故事足以激发你的兴趣。

某天,美国一位父亲发现自己17岁的女儿竟然收到来自零售商店塔吉特的婴儿用品优惠券,盛怒之下向商店投诉。一个月后,这位父亲尴尬地道歉,称自己的女儿确实怀孕了……事实上,塔吉特公司聘请了一支专业数据分析团队,选出了25种典型商品的消费数据构建了“怀孕预测指数”。通过这个指数,塔吉特公司能在很小的误差范围内预测到女性顾客的怀孕情况,从而制定出精准的营销策略。

这个故事引起了广泛评论,更多的声音朝着一个方向:大数据下的营销时代已然来临。
DNB银行是挪威最大的银行

之一,其战略和创新负责人Rune Foyen告诉中国证券报记者,大数据的神奇魔力已经发生在自己的客户身上,例如,如果客户名下有一部汽车,银行会主动告诉客户,什么时候卖出这部车最划算。“数据让我们与客户主动沟通更加频繁,营销更加精准,这类工作我们已经做了10年。”Rune说。

他表示,大数据可以帮助我们实现“智慧银行”的愿景。例如,防止欺诈的ATM机。

传统ATM机后台有一个记账系统,会显示出取款客户的每一笔取款记录。

假如某客户在1月1日取款1000元,2月1日取款1000元,3月1日取款1000元,3月10日取款20000元,此时运用大数据技术的ATM机就会要求客户进一步认证身份。

并购助力登技术顶峰

大数据市场前景可观,但实际情况是借此获得盈利不容易。Teradata是这一领域的佼佼者,他可以告诉我们谁目前是这一领域最大的需求者。

Teradata是一家在纽交所上市的公司,目前已跻身美国10大软件公司之列,2012年总营收为26.65亿美元,其中12.97亿美元来自产品技术部分,而咨询服务的收入超过了7亿美元。从其营业收入和每股收益的增长来看,只在2009年出现停滞,其余年份

都表现良好,尤其是最近三年均保持了两位数以上的增长。

从Teradata披露的财务资料,不难发现大数据在行业间的需求分布。

该公司国际集团总裁Herman Wimmer告诉中国证券报记者,金融行业是其大客户,从具体比例来看,金融行业客户的营收占总营收的30%,而其他的诸如通信、零售、制造、医疗、政府、旅游和交通运输等也是其重要客户群。

想成为数据说话的顶尖高手,通过并购来扩充自己的技术实力无疑是一条捷径,在过去几年里,Teradata一直这样做:

2008年,收购了商务智能咨询公司Claraview;2010年收购了数据仓库多系统管理商Xkoto;2011年并购整合营销管理厂商Apri-

mo。2011年还并购了另一家专注于做数据分析的厂商Aster Data,这成就了后来Teradata针对大数据分析产品架构。2012年收购了数字营销平台eCircle。

Teradata大中华区首席执行官辛凡儿说,随着大数据浪潮的到来,未来五年将成为大数据的全面发展期,并出现产业链的整体繁荣。

好项目不多

嗅觉灵敏的风险投资家自然不会错过大数据领域的绝佳投资



CFP图片

机会。4月8日,广告技术公司秒针系统宣布完成C轮1000万美元的融资,由宽带产业基金领投,凯鹏华盈、红点资本等跟投。秒针系统正式把大数据应用在广告领域以来,业绩实现了稳步增长,因而吸引了投资人的目光。此前,成立不到一年的晶赞科技也宣布获得北极光创投和英特尔投资的1500万美元首轮投资。

不仅在国内,全球的风险投

资家都在关注这一热点。近日美

国大数据营销公司Dachis Group

宣布获得750万美元融资。伦敦的数据收集创业公司Importio最近刚获得了900万美元的首轮融

资。市场调研机构Wikibon分析师Jeff Kelly指出,2012年大数据市场总

额为114亿美元,预计到2017年将

增长到470亿美元。大数据的应

用是一个非常明确的方向,而且未

来大数据对社会产生的价值将

会非常巨大,这助推了投资者对大

数据公司投资的热潮。

尽管私募风投争相进场围

猎,但是能够投资的好项目并不

多。就目前来说,真正把大数据的应用落到实处的公司并不多,能真正实现商业化的公司更是少之又少。”高原资本董事总经理涂鸿川表示。

事实上,打着大数据的幌子在投资人和企业间相互行骗的公司比比皆是。一位不愿具名的业内人士透露,很多打着大数据的公司事实上就是个广告销售

公司,买些数据通过简单的数据

模型处理,包装出所谓的技术产

品,这要仔细甄别。

市场瞭望

私募房地产基金的中国特色

□陈洋

近些年,私募房地产投资基金在国内发展迅速,作为一种融资途径开始受到房企青睐,其投资方式呈现多样化发展。2012年中国私募房地产投资基金共发生80起投资案例。在披露投资方式的案例中,股权与债权结合的投资方式成为房地产基金的首选,股权投资方式也在逐渐突显。

目前国内房地产市场调控依旧严格,新开工项目融资渠道变窄,开发商回笼资金压力增大,而房地产信托产品几乎停发,银行也调高了对房企的信贷风险,这些都加剧了房企的社会融资难度。中国私募房地产投资基金仍处于发展初期,但当前国内外环境为我国私募房地产投资基金的快速增长提供了条件。

根据当前房企面临的宏观调控形势和房地产市场整体发展状况,私募房地产基金对房企的投资方式呈现如下特点。

过渡形式

过桥投资和股权与债权结合两种投资方式是当前私募房地产基金参与房企项目投资的一种过渡模式。过桥投资满足房企项目公司短期资金需求,融资成本高,偿还期限短,需要企业抵押物担保;同时兼有股权的性质,但不以获取分红和股东权益为目的,又被业界称之为债权形式的“高利贷”。在股权与债权结合的投资方式中,股权投资仅占项目公司全部所需融资额的少部分,其余部分通过债权方式投入,以确保项目的风险和收益率相对稳定,投资期限通常超过过桥投资。

私募房地产基金的过桥投资和股权与债权结合投资为房企融资提供途径。但当前市场监管缺失,基金发展良莠不齐,若非资金链实在紧绷,房企与之展开深度合作的意愿不强,这种“借贷关系”不利房地产基金的健康运行。当前,私募房地产投资基金需要建立更完善的投资方式,引导私募房地产基金长期参与房地产市场发展,帮助房企优化投资策略,将地产市场掘金方向向多元化经营轨道拓展。

理想模式

股权投资是一种权益性投资,注重被投资企业未来发展前景和资本增值,且参与企业经营管理和重大决策,投资风险相对较大,投资期限长,借助退出机制出售持股获利。房地产基金在实施股权投资时通常要对房企项目进行市场调研分析、土地竞标观察和未来前景估值等,期间委托成本高,市场风险难以把握,退出难度较大,直接影响投资回报率。除此之外,在期限短收益高的各类债权投资方式前,房地产基金如何得到LP对股权投资的认同,也是其进行股权投资的一大难点。因此,尽管私募房地产投资基金发展迅速,但已运作的私募房地产基金中债权投资仍占很大比例,且多为单项目基金,不利于股权投资对房地产市场的长期跟进。

私募房地产基金通过股权投资参与房企项目运作,共担盈亏,为房地产市场注入长期发展资金。股权投资作为一种战略投资,将是私募房地产基金未来发展趋势。清科研究中心注意到,近些年,私募房地产基金股权投资比例上升,未来会逐渐淡化“明股暗债”的阴影,以明晰的股权投资方式完善房地产市场可持续发展,如河山资本和盛世神州已开始“去债权化”,朝完全股权投资模式转变。

可转债开启“双面性”

房企选择可转债融资成本较债券融资低,优于增发融资,对上市房企的正股冲击压力小。目前股票市场低迷,私募房地产基金对房企的可转债投资更多是选择债权投资方式。债权投资侧重于成熟的、收益有保障的和风险系数较小的企业融资,往往要求房企出具真实的财务信息和担保物。整个过程中,私募房地产基金不参与房企的管理决策,而依照合同约定到期取得本息。由于可转债在国内发展较晚,投资机构对可转债的熟悉度不够,办理融资的过程又繁琐,制约私募房地产基金对房企的可转债融资。

前沿扫描

资金管理借力“私有云”

□李洋

私有云(Private Clouds)是一个客户单独使用而构建的,提供对数据、安全性和服务质量的最有效控制。私有云可由公司自己的IT机构,也可由云提供商进行构建。在“托管式专用”模式中,像Sun、IBM这样的云计算提供商可以安装、配置和运营基础设施,以支持一家企业数据中心的专用云。此模式赋予企业对于云资源使用情况的高水平控制能力。

一位著名技术专家曾经说过这样的一句话:“对于云计算,每个人都有自己的定义。”最新的私有云应用是在公司的资金管理方面。

数据显示,作为资金运用效率衡量的核心指标之一,2012年我国上市公司净资产收益率(ROE)虽然稳中微升,但是非金融类企业盈利却出现显著下降,相对于上市公司整体ROE摊薄9.2%左右,融资成本攀升和资金使用效率低下等问题成为非金融类企业实现盈利的最大阻力。

而许多上市集团虽然不存在盈利问题,但随着规模的扩大,资金运作更加频繁,这也对上市公司资金管理提出了更加

严格的要求,尤其是对于正处于资本化、规模化发展关键时期的大型集团企业来说,高效已成为集团资金管理乃至整个公司经营运作的关键词。

私有云的应用引发企业资金管理模式的改变,一些公司运用企业私有云资金管理软件对资金进行集中管理,在节约人力成本的同时提高了企业管理的效率。

北京九恒星科技股份有限公司董事长解洪波说,企业需要根据自身特点及实际需求选择更适用的资金管理软件。例如ERP管理软件中的资金管理功能更广泛在中小企业中应用,而对于规模庞大的集团企业,需要更加专业的企业私有云资金管理软件进行资金的有效管理。

北京九恒星科技股份有限公司董事长解洪波说,企业需要根据自身特点及实际需求选择更适用的资金管理软件。例如ERP管理软件中的资金管理功能更广泛在中小企业中应用,而对于规模庞大的集团企业,需要更加专业的企业私有云资金管理软件进行资金的有效管理。

一位著名技术专家曾经说过这样的一句话:“对于云计算,每个人都有自己的定义。”最新的私有云应用是在公司的资金管理方面。

数据显示,作为资金运用效率衡量的核心指标之一,2012年我国上市公司净资产收益率(ROE)虽然稳中微升,但是非金融类企业盈利却出现显著下降,相对于上市公司整体ROE摊薄9.2%左右,融资成本攀升和资金使用效率低下等问题成为非金融类企业实现盈利的最大阻力。

而许多上市集团虽然不存在盈利问题,但随着规模的扩大,资金运作更加频繁,这也对上市公司资金管理提出了更加

经营之道

对女性消费者营销有窍门

□李军

女人对品牌并没有绝对的情感忠诚,她们会有长期承诺但只会短期兑现。基于这样的情感特点,我们该如何维护这宝贵的关

系?如何让关系相对稳固?我们其实不要奢

望自己成为她们唯一的品牌,但是我们要成

为让她们依赖的品牌。这样的品牌与消费者

关系反而维系得比较长。什么样的情感关系才让人依赖?什么样的关系最能留住女人?

做女性消费者的情人

一个品牌与消费者的最佳关系就是情

人关系。伟大的品牌都是像最受欢迎的大

众情人一样,让女人又爱又恨,而又不离不弃。

我们身边最典型的情人品牌就是“苹果”。

“小白来了,小白终于来了,等到我胡子都白了!本该在2010年6月面世的白色版i

Phone4,居然拖了10个月。”

不是要出iPhone5了吗?还4啊,换个颜

色,又吊一下我们胃口!”

虽然经常能看见有粉丝表达对苹果的

失望或不满,但在下一季新产品面世时他们

依旧疯狂!

实际上苹果采用的是“饥渴营销”手段,

通过制造体验“痛点”来充分引起消费者的

关注和重视,并激发消费者的购买欲望,让他们觉得此物来之不易。苹果的痛点体验设置在产品上市阶段:新品发布诱惑,然后长时间的等待,各种精彩的体验报道,结果告知上市延期,再等待,好不容易上市,结果数量有限短时间售罄,又是一轮等待……此招精明之处在于,苹果适时地将粉丝的预期提升到一个高度之后,又将消费者的预期提升到极限,正如侦探小说一样,跌宕起伏,高潮不断。

苹果正是打造了这样一种“让人垂涎三尺又饥肠辘辘”的痛点,成功赢得了市场,赢得了消费者。

欲擒故纵是建立“情人”关系的核心。我们不可一下就满足女人,其实让她们抱怨一下而后再满足更易获得她们的好感。因为没有“痛”,那些“愉悦”就不会那么明显,那么强烈。

成为女性消费者的闺蜜

每个女人的人生旅途中,都会拥有几个亲如姐妹的知心朋友,俗称闺蜜。如果女性消费者把你当作闺蜜就代表她们打心底里认同你,并觉得你可信赖,而她们对你的依

赖感肯定会越来越强。

一个品牌若想与她们建立这种关系,

首先就不能太高端、太神秘、太成熟,只有具有亲和力的大众品牌才适合走这种关系。其次,做女性消费者闺蜜的重点在于你给消费者感觉是没有代沟的,能与她们交流、一起分享、一起分担,给她们自然放松还有安全感。

比如苏菲卫生巾——“做女生,精彩不停”。它针对女生这样一个年轻群体,向她们提供多样化、舒适安全的卫生巾的同时,还在网络建立了社区,向消费者提供身体内外调护方法等。另外,苏菲利用论坛来收集消费者的体验感受,为她们解答疑问。在电视广告宣传上苏菲也聘请了张韶涵这位女生偶像以亲民温暖的形象来宣传品牌,诉求从身心两方面去呵护女生,获得了年轻女生的高度好感。苏菲还会定期举行一些公益性的互动活动,与消费者保持近距离关系,让她们产生共鸣。还有欧莱雅,它也是极力打造与女性的这样一种闺蜜关系。它通过明星来传递品牌价值情感,同时也广建分享渠道供消费者分享使用心得,给她们提供帮助。

打造闺蜜关系比情人关系要容易,但也需要更多的时间持续付出。从长远角度看,闺蜜关系应该成为未来女性品牌与消费者之间最主要的关系。

海外机构投资A股迷踪拳

上接01版

即便如此,Alex李所在的公司胃口仍未满足。无奈之下,为了达成契约规定的配置A股的比例,他们只能购买票据,这些票据一般为具有QFII资格的机构发行的股票票据,股票挂钩票据是一项结构性产品,推销对象是一些想赚取较一般定期存款为高的利息、亦愿意接受最终可能只收取股票或亏损部分或全部本金风险的投资者。

此外,配置A股的办法是直接购买挂钩A股的ETF产品。由于受到投资者的追捧,目前香港上市的南方A50ETF、华夏CSI300ETF、易方达CSI100ETF、嘉实MSCI中国ETF四只RQFII-ETF总规模已达450亿元左右。

但上述列举的方式,要么成本过高,要么无法主动配置,管理公司并不容易赚到钱。而正是由于成本问题,Alex李所在公司在去年底申请到新的QFII额度后,一度中止此前租借的QFII额度。为了保证后续产品的正常设立,目前他们的精力集中于申请RQFII额度。今年3

月证监会扩大RQFII试点范围,境内商业银行、保险公司等香港子公司或注册地及主要经营地在香港地区的金融机构将可以参与RQFII试点。相比之前只能申请QFII额度,对Alex李所在公司而言无疑是一个福音。

配置A股资产倾向渐增

始于去年12月的急速上攻行情,可以视为QFII-RQFII进场的带动效应;而目前行情则可以视为在新QFII和RQFII额度增加之前,资金活水欠缺的一种表现。当下的行情表现也反映出A股投资者的纠结心态。申万研究所首席分析师桂浩明指出,现在境内的投资者,一方面对股市信心不足,另一方面又希望海外资金看好这个市场,能够进来帮其解套。

香港一位大中华基金投资经理表示,去年12月初,行情上涨的直接动力来自AH股差价,例如银行板块。未来资金无论做多或做空,注意力仍会集中于此。当然,海外投行在今年春节后对拉动指数上涨的银行股产生了分歧。比如高盛投资管理部董事总经理

Neelhi Bhalla认为,目前的A股还不算十分便宜,而且明显欠缺推动股价上涨的动力。但摩根大通中国区资金交易部总监黄柏坚则对中国证券报记者表示,“全球投资者正在寻找更好的替代方案,尤其是相对于其它货币资产来说,人民币同时具有稳定升值和相对高收益两大吸引力。”