

网络消费

网购安全六大招

□丁宁

现如今，虽然很多人都成为了网购一族，但对网购安全问题还没有足够重视。本期，将为大家带来网购安全的六大招，让网络诈骗离你更远一些。

少用信用卡

相对借记卡来说，信用卡最大优势就是可以透支。但在网购安全方面，透支这一特性却也成为了信用卡最大漏洞，以目前已有的信息来看，网络骗子只需知道卡号，再骗取受害者捆绑手机的短信验证码即可，甚至无须支付密码便可盗刷受害者的信用卡。更为重要的是，网络骗子甚至还摸清了各大银行的信用卡规定。举例来说，如果单笔消费满100元时，银行就会自动发出网上消费提示短信。那么，骗子就会不厌其烦多次刷出99元的单笔消费，不仅不会触发消费提示短信，而且还可蚂蚁搬家式地搬空信用卡所有透支额度。总而言之，网络骗子最终目的是利益最大化。所以一旦信用卡被盗刷，受害者损失将非常惨重。

鉴于此，网络购物最好的选择是使用借记卡，少用信用卡或者干脆不用信用卡。对于个别“月光一族”来说，如果非得使用信用卡的话，那么最好选择透支额度较小的信用卡，这样一来，即便发生盗刷，损失也只是很小的透支额度，相对来说也更安全。

尽量少存钱

同样的道理，如果使用银行借记卡来进行网络购物，也应该关注损失最小化问题。因此，用于网购的借记卡里应尽量少存钱。这样一来，即便发生了危险，也不会有太多损失。

而对于那些只打算持有一张借记卡的网银用户，则可以考虑在网上银行当中进行操作。把平日网购消费时干脆用不到的银行存款从“活期”变成“死期”，同样也可有效避免借记卡被盗刷。如此一来，网络骗子最多盗刷的就是“活期”存款。至于死期存款，网络骗子不仅要掌握受害者的银行卡号、取款密码，甚至还需要掌握身份证号码才行，其可靠性也就更进一步提升了。

设置支付额

除了少存钱，也可设置支付额来减小风险。目前，国内很多银行都可以设置每天网上支付的最高额度。比如说每天最高额度仅为500元，那么每天被盗刷的最大损失也就只有500元而已。因此，网购一族面对这一贴心功能，也绝对不可忽视。

另外，需要特别说明的是，虽然很多银行都可以设置每天网上支付的最高额度，但却很少限制“生活缴费”的支付额度。诸如水电煤气以及手机话费，都可以很方便地通过网上银行进行缴费，但却也成为了骗子乘虚而入的漏洞。目前最好的方案是致电银行客服，询问是否有更好的防范措施，以此来避免缴费盗刷。

谨慎面对快捷支付

前不久，虽然虚拟信用卡被叫停。但与网络信用卡十分相似的快捷支付却仍然生机勃勃地活着，与常规的网络支付有所不同，电商所提供的快捷支付只要捆绑银行卡。在网络消费时无须输入卡号和密码，只用输入电商平台的快捷支付密码，即可完成支付。而就目前来看，虽然所有的主流电商都支持快捷支付。但只有淘宝等少数几家电商，才会承诺一旦使用快捷支付发生了资金损失，那么72小时内拨打支付宝客服热线95188即可申请全额资金赔付。

需要说明的是，很多电商在快捷支付方面安全意识很差。包括淘宝在内，甚至就连每次快捷付款发送手机校验码都不是默认选项，而需要进行额外设置才行，甚至还收取0.6元/月的服务费。因此，无须开通网银即可使用的快捷支付，绝对是弊大于利。

手机旧号别忘注销

目前来看，包括天猫在内的主流电商，经常需要捆绑手机。而在登陆电商支付账户时，也经常只需要手机接收的验证码即可（找回密码功能）。鉴于此，一旦网购一族丢失了自己的手机，或者手机旧号停机不再使用，那么手机号就很有可能被骗子所利用，从而盗取电商支付账户当中的所有余额。

综上所述，一旦手机旧号已经停机或者自己的手机不慎丢失，那么一定要及时注销或解绑电商的支付账户。必要时还可以使用亲友的手机号代为顶替捆绑支付账户。

陌生电商货到付款

客观来说，电商竞争已经越来越激烈，新店开张的出血大甩卖也比较常见。但对于网购一族来说，陌生电商却不可轻信。好在就目前来看，除了淘宝和天猫之外，包括京东、苏宁、亚马逊在内的几乎所有电商，均可支持货到付款。这样一来，只需选择货到付款，便既可以享受到出血大甩卖，又可以免去钓鱼网站伪装成陌生电商所形成的诈骗陷阱。

最后要说的是，选择货到付款其实还有更多便利。比如说开箱验货这个网购老大难问题，便可依靠货到付款轻松破解。快递员在没有收到货款之前，往往都会在开箱验货这一环节选择妥协。网络购物时便可更加从容。

创业工坊

拉勾网获2500万美元B轮融资

60人团队估值1.5亿美元

□本报实习记者 马爽

继今年4月份获得A轮融资之后，在线互联网招聘企业拉勾网近日再次获得2500万美元B轮融资。在去年7月20日拉勾网上线初期，即获得徐小平、曾李青等投入的200万元人民币天使投资，到产品上线依次获得500万美元、2500万美元两轮融资，仅仅用了13个月。

再获2500万美元融资

在4月1日公布A轮500万美元融资仅四个月后，近日拉勾网再次宣布获得2500万美元B轮融资。这也是这家专注于互联网领域垂直招聘企业四个月内第二次公布融资消息。

拉勾网董事长许单单对中国证券报记者表示，此次2500万美元融资，公司将主要用于技术研发和进一步改善用户服务方面。此外，据了解，仅一年时间，投资市场对拉勾网的估值已达到了近1.5亿美元。此外，与A轮融资投资方贝塔斯曼不同的是，B轮融资投资方是由启明创投领头投资，贝塔斯曼跟投为主，目前资金已经全部到账。

据记者了解，拉勾网本次融资也是招聘行业一周来的第三笔融资消息。8月13日，赶集网公布了2亿美元融资消息；随后，号称“职场版微信”的脉脉，也公布了B轮2000万美元的融资消息。而在4月2日，前程无忧（51job）也曾宣布将发行价值1.5亿美元的可转换债券，其中部分用于收购有互补性的公司或业务。

一位TMT行业分析师对本报记者表示，美国招聘市场近年来的格局变化，让国内各种在线招聘模式跃跃欲试。在美国，最早最大的招聘网站是Monster，目前国内的前程无忧、智联招聘都是模仿它的模式。现在，Monster股价已经下跌88%。以拉勾网、脉脉、linkedin中国为代表的新型招聘企业，都在虎视眈眈地盯着这块



拉勾网团队

蛋糕。

陆续传来的融资消息也让招聘行业闻到了硝烟的味道。拉勾网CEO马德龙表示，这个行业的竞争必然会给求职者 and 用人企业带来好处。“以往的招聘产品形态太陈旧了，垂直互联网专业的拉勾网正是顺势而生。未

来一年内，行业的竞争格局也将会更加清晰化。”

许单单告诉记者，频传的融资消息暗示了招聘行业将发生剧烈变化，未来一些企业可能会被慢慢淘汰掉。在此基础上，公司加快了做大做强脚步。“以前我们是行业的

互联网金融

补贴大战暂歇 巨头再战租车业

□本报记者 张玉洁

近期，互联网打车软件再次成为关注的焦点。这边，快的和滴滴纷纷取消司机端补贴；那边，蓬勃发展的商务租车近期遭遇北京交管局严厉通知而蒙上一层阴影。

打车软件还待深耕

自今年年初开始，为吸引客户端流量，滴滴和快的就在打车领域掀起补贴大战。最高时乘客端补贴曾达到一单13元，司机端最高是一单补贴15元。但自3月下旬之后，补贴额度逐渐减小。5月中旬，两家打车软件逐步取消乘客端返现补贴，但仍补贴司机端。

据了解，7月初，快的和滴滴打车的奖励幅度为5元/单，每天最多不超过10单。而进入7月底，单笔补贴金额已经降至2元/单，每天最多10单。不过，两家公司仍从高峰期接单、阶梯式接单各个方面给予司机补贴，以维持软件使用度。

商务租车需防政策风险

相比打车软件的应用，利润更

加丰厚的商务租车领域更加吸引巨头们。

Uber入华，“BAT”入局。商务约车市场在4G网络普及、中国移动互联网高速增长、移动支付成为主流等客观条件逐渐成熟情况下，或即将面临爆发，市场规模有望突破千亿元。

今年4月初，快的COO赵冬曾表示，快的打车已经实现千万元的月营业收入，主要来源于其旗下定位商务车预订的大黄蜂商务租车的收入。

8月8日百度联手易到用车，推出“百度专车”。2014年Q2季阿里巴巴旗下快的打车将去年底收购的“大黄蜂”重新包装，推出“一号专车”面向商务约车市场。另有传闻称，腾讯旗下的滴滴打车将推出“U优打车”，预计8月底上线。

目前，商务租车的主要通行运营模式是与汽车租赁公司合作，提供车辆和司机服务。不过，近日北京市交通委运输管理局发布了《北京市交通委员会运输

管理局关于严禁汽车租赁企业为非法营运提供便利的通知》（以下简称《通知》）。根据通知，从事汽车租赁经营必须依法登记注册并按规定申报备案，严禁把私家车或其他非租赁车辆用于汽车租赁经营。同时，租赁车辆不得用于未经许可的出租等行业运营。

分析人士指出，《通知》通过对汽车租赁企业的监管，间接实现了对商务租车软件的监管，实际上通过切断商务租车软件的非合法营运车辆活动，将使得部分商务租车软件旗下的车辆资源减少，也会加大商务租车软件运营风险。

也有不同意见者表示，交管局强力规定或将为行业“野蛮生长”降温，在规模可控前提下，相关商务约车行业领先者可与公共政策的制定者建立长效的沟通机制，逐步完善和健全规则，有助于规范行业的健康、有序、稳定发展，巨头的领先优势将更加明显。

领导者，以后争取做行业的绝对领导者。”

追求极致体验

作为针对互联网人才垂直招聘，目前使用拉勾网进行招聘的互联网公司已超22000家。企业覆盖领域包括移动互联网、游戏、O2O、云计算、互联网金融等25个互联网细分市场。截至目前，拉勾网共发布超过12万个互联网职位，产生简历投递300万人次。其中不乏一些人仅投了一份简历，就找到了工作。更有甚者，在1分钟内便得到了面试反馈纪录。这样的效率也成为拉勾网吸引到垂直领域大量用户的“必杀技”。

除了主打“快反馈”之外，拉勾网还特别注重追求用户端的产品体验。“拉勾网用互联网产品思维去考虑用户的需求。”许单单表示。据了解，与传统招聘网站考虑怎么让用户和企业互相找到对方不同的是，拉勾网是从企业信息的展示、到HR的快速反馈、再到面试邀约都是围绕求职者的诉求展开。“拉勾网不仅是一个求职平台，还可以帮助更多年轻人成长，让每一位年轻人的潜力都不被埋没。”

值得一提的是，在拉勾网进行简历投递的用户，不管是否能得到面试机会，都会收到来自HR的“已经看过简历、邀请面试、抱歉您被拒绝”几种微信反馈通知。这与传统招聘网站效率低下、信息不对等、供需匹配难、流程长而繁琐、HR收到的优先简历比例低等相比其优势更加突出。据了解，拉勾网要求企业必须对每份投递简历的用户进行信息反馈，若有超过20份未回复，企业就无法看到其他新的简历。这种偏执地追求用户端的产品体验，也为行业树立了新的规则。

看好招聘行业细分领域

“在线招聘的细分化刚刚开始，

未来在线招聘的垂直领域会有很大机会。”马德龙表示，这个行业亟须全新的招聘产品形态。

据了解，目前拉勾网的团队由60人组成，其中2/3的人才主要以技术产品研发为主，其他则以企业服务、市场开发为主。“我们之所以加大对产品、技术方面的投资，是为了做成产品最强的团队。”据了解，对于这家总部设在北京的企业，也有拓展其他城市业务的考虑。

值得一提的是，拉勾网并没有推出自己的APP，目前只有网站和微信公共账号的服务。许单单认为，在移动端，APP的时代已经过去，除了用户量高、打开频次高的一些APP应用，更多的APP将无法生存，微信公共账号就能替代大部分功能。

据了解，过去一年间，拉勾网用于市场推广的费用仅为30万元，主要是靠口碑传播来积累求职者和企业。许单单认为，在一年内，用30万元的市场推广费用，把一家创业公司做到1.5亿美元估值的关键在于，拉勾网做对了三件事：一是做减法，把公司发展特定阶段中重要但不紧急的事情减掉，聚焦做事；二是以用户为中心，通过服务好求职者，来抓住用人企业；三是做轻模式，不做重模式。轻模式是指强调产品，而重模式是指招聘网站大量铺销售、全国开分站。

此外，拉勾网的商业模式和其他招聘公司有所不同，在招聘环节不会向企业和用户收费，如果企业在拉勾网成功招聘到求职者，将会向企业收取月工资20%左右的服务费。“目前，公司还处于测试阶段，还没有大规模尝试商业化，主要为企业提供免费服务，等建立起更高的壁垒后再考虑赚钱的事情。”许单单认为，随着中国求职的年轻用户越来越多，传统招聘网站的产品和用户体验都会遭遇很大挑战，未来2-3年将遭遇发展危机。

互联网新视界

整合线上线下资源 大众点评改造微生活

□本报记者 李阳丹

腾讯“微生活”进入大众点评两月后，被彻底改造成为一个全新的CRM（客户关系管理）服务平台。大众微生活是在整合大众点评用户触达优势和微生活会员互动优势的基础上，打造成的全新CRM服务平台。

此前腾讯打造的微生活项目线上技术能力不错，产品也具有较强竞争力，一度令在本地生活服务耕耘了十年的大众点评的高层心生忌惮。然而，微生活线下团队不够多，对本地生活理解也不够深入，以及线下商户触达能力不强等明显短板制约了其发展。而与大众点评的结合，让双方优势得到互补，新的大众微生活已经为超多1万多家商户门店，近5千万会员提供服务，并采用了大众点评和微信双入口模式。

据大众点评商家平台副总裁王雨介绍，大众微生活打通了大众点评会员卡业务与微生活会员卡业务，未来使用大众微生活CRM服务平台的商户将同时拥有大众点评和微信两大平台入口，能够更好地管理会员关系，提高用户忠诚度。随着商业竞争的白热化，商户获取新客的成本日益提高，如何运营好老客户将是商户们制胜关键。

据了解，原腾讯微生活合作商家将新增大众点评这一上亿规模用户的渠道，商家可以在大众点评平台上进行发卡和会员招募，提高用户的触达能力。未来，大众微生活还将与大众点评既有的预订、外卖等业务打通。

原大众点评的合作商户可以选择升级为大众微生活合作商户，实现与大众微生活平台账号打通，可通过微信公众号管理会员，会员则可以通过服务号订座、叫外卖等。而原微生活合作商户则可新增大众点评上亿规模用户，提高对用户的触达能力，还将与大众点评既有 的预定、外卖等业务打通。

业内人士认为，对于商户而言，相比其他会员管理平台，大众微生活具备大众点评及微信两大平台的数亿会员的触达能力，覆盖了全国绝大多数消费者和消费场景，与微生活的后台管理能力产生乘法效应。而对于用户而言，无论从大众点评还是微生活，均可获取相同的会员资格，领用会员卡后便可享受相同的会员权益，如消费记录查询、积分查询、充值、折扣领用等多种常态的会员卡服务，还可以第一时间获得最新的商户优惠信息。