

► 前瞻

美业O2O生死局

□ 李晓丽

O2O唱衰论在农历新年之后更加甚嚣尘上。围绕O2O展开的死亡潮与资本寒冬论不绝于耳, 凡有单个项目结束就会引申至对O2O模式的全盘否定。对于用户来说,O2O真的没有改变世界吗? 对于投资人来说,O2O真的病人膏肓, 无药可救吗? 笔者试图从近日美业发生的事件来谈谈O2O商业逻辑。

资本仍是命脉

近日,O2O领域上门美甲项目嘟嘟美甲宣布被58到家合并。

随后,河狸家创始人雕爷(孟醒)发表的一篇文章引起业界关注。在《论嘟嘟美甲的死掉》一文中,雕爷认为嘟嘟美甲的死因“从皮上看,死于融资;从肉上看,死于口碑;从骨上看,死于模式。”

模式之死主要在于嘟嘟美甲是B2C模式,把美甲这种“非标品”当“标品”来卖的结果是“劣币驱逐良币”,最终导致平台上优秀手艺人流失,而河狸家C2C模式将避免这种情况发生。此番言论一出,不仅引发业界对河狸家本身是否步嘟嘟美甲后尘的争议,还引发对美业B2C与C2C模式之争。

融资问题悬而未决,河狸家能否避开嘟嘟后路?从雕爷在其微信公众号发布的观点来看,河狸家对此早有思想准备。雕爷认为,不管O2O还是美业,活下来的必要条件是成为“第一”。因为只有成为行业第一才能获得资本青睐,从而持续获得资金“续命”。

在雕爷看来,目前美甲行业的分组赛已结束,淘汰赛正在进行。他认为河狸家在用户和单量淘汰赛中已占据行业第一的位置。

在美业O2O移动应用覆盖区域层面,河狸家主打北京、广东和上海。仅就广东地区,还有抹茶美妆和秀美美甲两个美业项目虎视眈眈。由以上看来,美业绝对第一的位置并未有人坐定,现在处于淘汰赛前半程,美业项目竞争依旧激烈。

与此同时,笔者还对目前仍在运营中的32个美业项目进行融资梳理。数据显示,截至2月22日,有32个项目获得从天使到C轮不等的融资。其中,河狸家以5000万美元融资额创美业项目C轮融资额度之首。从融资时间上看,最大融资额获得者河狸家在2015年2月完成C轮融资后就再无后续融资消息。但在此后,依然有多家公司获得C轮前的融资。从融资轮次上看,这32个项目主要集中在A轮。获得A轮和Pre-A的项目共有19个,占61%;走到B轮的项目有3个,分别为波波网、新氧气、更美。其中,走到C轮的只有两家,分别为河狸家与美啦美妆,投C轮的投资方主要为启明创投、光信资本、麦星投资管理、IDG资本、宽带资本CBC及天图资本。此外,从数据上看,2015年11月后还未有资本投出美业项目的D轮。

在资本寒冬背景下,凭什么和何时获得下一次融资,成为摆在河狸家等美业创业项目面前悬而未决的问题。相较于2016年后资本多止步于A轮,“死于融资”很大程度上成为悬在这32个美业项目头上的一把利剑。

模式之争:向左走还是向右走

往横向发展是解放天下手艺人的平台,纵向向做是深耕其中一个细分领域,这成了向左走和向右走的不同选择。

从产品展示信息上看,河狸家选择向左走,即拓展业务种类尽可能覆盖美业付费受众。美甲帮们则选择向右走。美甲帮CEO余剑楠表示,他们正通过美甲社区,把最核心的美甲重度用户吸引进来,重点通过自主研发的微店系统帮助小型把生意互联网化,做得更好,通过服务小业B端进而服务C端。

选择向左还是向右也是商业模式的区别所在。选择做平台,那么就要遵循流量为王的互联网铁律;而选择纵深服务,就要从精细化服务着手,对最终质量进行把握。

1、向左走:流量为王

对于平台型项目而言,“流量为王”的互联网铁律依然有效。美业亦然。但美甲的平台是否有足够份额去撑起流量市场的繁荣呢?不是以。所以,河狸家雕爷将美甲视为“不赚钱的栈道”,千亿元级市场的“全美业”,才是暗修的“陈仓”。

2、向右走:服务至上

不同于标品行业,在以美业为代表的非标服务中,手艺人具有稀缺性和个性化特征。影响口碑的第一大因素——手艺人服务质量,将会成为这场战争中的关键点。

3、单项选择题

向左走还是向右走?对于美业项目甚至大部分O2O项目来说,还是一道单项选择题。就是说,一个O2O项目不能既做平台,又想做垂直服务。“两手抓两手都要硬”的项目基本都没有好结局。洗车O2O、家政O2O、按摩O2O、加油O2O项目很多最后“黄了”的项目基本都没有明确方向。而拿尚活着的项目来说,家政O2O领域,云家政专注做平台,家佣坊专注做内容,既有明晰的盈利模式活得也还滋润。

向左走还是向右走,也意味着不同的盈利可能性。做平台就要看流量,流量不够就要慢慢攒。C2C在前期用户获取上不烧钱,要慢慢攒。当用户数达到满意程度时,向C端用户收中介费显然在“去中介化”的今天是不可能的,做电商和卖流量成为平台型项目必然的路。是面向美甲师们卖工具、原材料,还是面向C端用户卖化妆品,是平台自己的选择。而当用户积累到多少,才能竞价排名卖流量呢?这中间又涉及依靠融资烧钱获取的流量能否“回本”的问题。(作者为《品途商业评论》评论员)

► e流行

无线充电日趋成熟 产业链开始躁动

□ 本报记者 王荣

智能设备层出不穷,但电量却是一个无法回避的烦恼,时常打着游戏,刷着微博,或听着音乐、看着视频,突然间就出现电量预警。此时,若能像搜索WiFi信号一样,搜索电源信号,通过“空气”媒介无线充电,这将快速提升用户体验。

日前,特斯拉宣布旗下Model S后轮驱动版车型将实现无线充电。另有消息,苹果iPhone7可使iPhone用户在最远15英尺(合4.57米)处实现无线充电。有分析人士指出,若苹果采用的无线充电技术能成真,这意味着,无线充电空间自由度已达到数米,将显著改善手机用户使用体验,并打开在电动车充电桩等领域应用空间。

无线充电的发展

科技公司常提到的“无线充电”技术,指的是可以将手机放在充电板上充电,不需要充电线。但从严格意义上讲,这并不是真正的“无线充电”,因为这种无线充电技术并不能像WiFi信号一样,通过“空气”媒介来充电,也无法在使用手机时还能一直为手机充电。

目前,市场主要的无线充电产品从常见的无线充电板到无线充电支架,再到能让普通手机实现无线充电的贴片,还有可以把手机整个包裹起来的充电盒子,这些都可以统称为充电板。

其技术原理并不难,类似高中物理课本的“电磁感应定律”,即充电板(传输设备)线圈内的交变电流会引起线圈周围的磁场变化,从而在手机(接收器)线圈内产生感应电流为手机充电。这种方式可以达到较高的充电效率,但要求手机和充电板必须紧密贴合在一起,距离稍远或错位,充电效率就会大幅损失。

但在全世界范围内实验室中,工程师正在开发远距离充电技术。

► 新视界

小门锁大产业

智能门锁新品频出

□ 本报记者 徐金忠

“互联网+”、智慧生活的触角已伸向每家每户都要使用的门锁。此前,智能门锁、安防门锁、电子门锁等主要在办公楼、酒店宾馆等地使用,如今随着家庭安防需求的增加及智能产品的普及,家用门锁也成为智能化抢占的市场。近期,智能门锁产品层出不穷,在智能化和安全性等方面精益求精。

小门锁大智慧

随着移动互联网、智能手机等技术、产品普及,智能门锁也在智能化浪潮中应运而生。那么如何定义智能门锁?这个问题在目前来看,仍未有准确的答案。据智产业研究所报告认为,智能门锁目前属于一个新兴事物,还没有形成统一的产品形态行业标准。此外,智能门锁杀人智能家居生态系统,也是未来行业大趋势。

但发展至今,相对于传统门锁及电子门锁等,智能门锁的一些特点



业内人士介绍,基于磁共振实现无线充电便是解决方案,即通过传输设备和接收器之间磁场共振来传输能量,要求二者线圈磁场共振频率一致,但并不需二者在充电时紧紧贴在一起,使用这一技术的无线充电设备在充电时,即使手机没有摆得端正也 一样可以有效充电,且在手机距充电平面有一定距离时仍能保持充电。

不过,业内人士介绍,基于磁感应技术的无线充电设备所产生的电磁波频率一般在400kHz以下,对人体威胁相对较小。而基于磁共振的无线充电协议中规定的共振频率却高达6.78MHz,同时为达到较好充电效果,充电设备一般需较大输出功率,这时能否做好电磁屏蔽就成为很现实的安全问题。

也有厂商在研发新型的充电技术,比如Energous就已在WiFi无线充电技术方面取得一定进展。该公司

开发的“远距离充电技术”,目前使用的发射器看起来是个放大版WiFi路由器,只要是信号所覆盖到的范围内,设备都可以“收集”其中的能量。

商用刚刚开始

无线充电技术日趋成熟,商用也开始兴起。据海外媒体报道,新兴科技企业Plugless的无线充电设备已获得业内认可,成为日产聆风和雪佛兰Volt电动车的无线充电设备;特斯拉将为Model S后轮驱动版车型提供无线充电系统,并将在今年4月发货。

据悉该系统包括两部分,一块充电板和一个适配器。充电板置于地上或停车位处,通过线缆与电源相连,而适配器需专业人士安装在电动车底部。简单来说,就是通过适配器接受充电板电力实现无线充电。

安装完成后,用户只需将车停到充电板上就可充电,每小时充电量可供行驶20英里,充满Model S约要

10小时到12小时,取决于电池容量。如果没有车库,系统还能安装到户外,因为它能防雨水,能经受的温度范围约在-18度到50度。另外,无线充电系统不会影响正常充电,所以可以同时用两种方式充电。

遗憾的是,现在这一系统仅能在Model S上,其它车型还要再等。而日前消息称,苹果拟与Energous合作,未来将为iPhone带来一项名为WattUp的新技术,可以让电子设备在15英尺(大约4.57米)距离内实现无线充电。Energous公司此前曾表示,无线充电技术将在2016年或2017年商业化,这与iPhone7上市时间恰好吻合。有消息人士称,去年苹果就已参与到Energous公司研发活动中。

有分析人士指出,若苹果采用的无线充电技术能成真,这意味着,无线充电空间自由度已达数米,将显著改善手机用户使用体验,并打开在电动车充电桩等领域应用空间。

在消费者满意度上,Green分析,消费者对无线充电的满意度会持续增高,但预期将会稍微有些下降,这是由于越来越多人会经历第一次负面体验。不过,当使用者能更了解该技术与应用,便会开始产生需求,消费者们将希望能在下一个设备拥有无线充电性能。

产业链开始躁动

当题材由概念向产业化发展,相关公司开始躁动。

A股公司硕贝德2012年年报披露,公司无线充电器产品已开发成功,LDS(激光直接成型技术)工艺天线技术已成功运用到产品中,并已熟练运用4G天线技术。2013年中报披露,公司生产的无线充电器成功应用于中兴首款无线充电手机上,标志着销售途径从单一渠道营销到移动通信终端厂商配套开发相结合的模式。而随着无线充电在移动终端行业的应用,无线充电将会为公司业绩带来一定的贡献。无线充电器已实现量产并开始向苹果、三星销售。在汽车4S店渠道开发的部分机型无线充电接收和发射端产品处于小批量出货阶段。

另外,雷柏科技此前也于投资者关系平台上表示,无线充电键盘E9090将于9月量产。并表示,其无线充电技术应用范围广泛,亦可用于可穿戴式设备;顺络电子的电感材料可用于无线充电领域,可量产无线充电线圈,并在汽车上得到应用。信维通信涉足无线充电天线技术研发;立讯精密、深桑达A等多家相关技术储备丰富。

对于技术前沿,资金也已关注。从基金整体持股数据可以看出,有相当数量基金公司对充电新技术表现出极大热情。从基金整体持股来看,25家基金持有硕贝德,8家基金持有顺络电子,34家基金持有立讯精密;25家基金持有劲胜精密,11家基金持有安洁科技。

虚拟现实技术 首现综艺领域

□ 本报记者 傅嘉

2月26日,华策影视宣布其联合多家传媒平台共同打造的“音乐推理节目”——《谁是大歌神》将于近日首播。据悉,该节目将试水VR(虚拟现实)技术,这也成为该技术在综艺技术领域应用的首个案例。

据悉,本次华策影视的VR技术合作方为兰亭数字,兰亭数字是目前国内顶级VR影像内容和VR直播制作公司,曾打造多个“中国首部”。如中国首部VR电影《活到最后》及中国首部VRMV《敢不敢》等。

华策方面介绍,该节目全面采用高分辨率、宽视野、大视角等最前沿VR技术,使观众可毫无阻碍“走进”现场,沉浸式观赏甚至参与节目互动。一边深度观察各位高手巅峰对决,一边通过VR设备置身评审席,同时与明星观看的小伙伴进行互动,甚至有机会与明星嘉宾面对面探讨演唱真实身份。

对于此次VR要素在该节目中的体现,该节目联合制作方——华策集团旗下insky天映传媒总裁高军向中国证券报表示,该节目将有两个版本,一个是针对电视端的普通版,该版本与一般综艺节目在技术上呈现无异;另一个是针对移动端的VR版本。高军表示,该节目不会在技术上设置太多门槛,会让用户以基础的VR设备就可以观看该节目。在制作成本方面,他透露VR版本的综合成本经测算将会比普通版本高出20%左右,但考虑到后期回报,这一上浮成本完全可以承受。

“VR技术在综艺领域的应用还是第一次,因此华策的态度是边做边去尝试,VR的核心价值不仅在于给观众带来身临其境的环境体验,更多的是给观众带来互动环节,而这些也将给节目带来更多盈利点和新商业模式尝试。”高军表示。比如在VR场景中广阔的360度场景中可以带来更多广告位,以及让观众互动上可以设置一些付费环节。

从此次动作来看,国内VR应用渐渐开始从游戏、影视、行业应用等相对传统领域,开始呈现更多表现形式。而从产业角度分析,大型棚内综艺先天自带超高清游戏感,现场参与度及鲜明主题场景,都与VR技术核心追求的“沉浸感”和“交互性”得到相互加强,VR要素的增加将使得综艺真人秀观体的体验感、代入感更强。可以预见,华策影视此次将VR嫁接综艺节目的思路日后不会成为业内孤例。

业内人士指出,受众对内容的体验一直在技术迭选中不断升级。VR与内容的融合,依然是将逼真感和现实感做到极致的过程。究其根本,优质内容依旧是核心竞争力。随着当前VR产业链的火爆,未来业内对内容的挖掘将会进一步加深。

大数据新思路治拥堵

□ 本报记者 李香才

世界各国对大数据的关注程度日益提高,试图通过扩大大数据应用范围,进一步释放大数据的潜在价值。交通拥堵、事故频发、污染是很多大城市的通病,及时、高效、准确获取交通数据是分析交通管理机制、构建合理城市交通管理体系的前提。而如何能做到这一点,大数据应用正在试图破解这些交通难题。

世界各地治堵出招

拥有超1000万人口的巴西圣保罗,可以说是整个南半球最大的城市。它的交通问题一直让城市管理者头疼,2014年巴西世界杯开幕当天,曾经创下历史上最严重的交通拥堵纪录:等候的车辆总长超344公里。现年52岁的圣保罗市长Fernando Haddad推出一系列整

治拥堵措施,用大数据治堵是其中重要一项。通过使用大数据技术,当地政府实现对15000辆巴士车队高效管理,大幅提升公共交通效率。

为这一计划提供支持的“城市引擎”公司,总部位于美国加州,曾获谷歌投资。他们也在同新加坡政府开展大数据治堵方面的合作,不过要更有意思一些。这是一种给予出行者奖励的方案:如果用户注册智能交通卡,并将其小汽车出行推迟到早高峰之后一小时,他们就能获得机会参与抽奖赢取巨额现金奖励。

作为爱尔兰首都,都柏林也是爱尔兰交通系统的中心点,是全国公路网中一个重要的枢纽,交通管理显得尤为重要。为此,都柏林选择与IBM公司合作,后者通过帮助都柏林使用大数据来发现公共交通网络拥堵的根本原因,并提出解决方案。交通管理员对整个公交网络状况

一目了然,快速解决拥堵问题。

在法国,IBM曾为里昂开发一套名为“决策支持系统优化器”系统,基于实时交通报告来侦测和预测拥堵。当交管人员发现某地即将发生交通拥堵,可及时调整信号灯让车流以最高效率运行。这个系统对于突发事件也很有用。例如帮助救护车尽快到达医院。且随着运行时间的积累,这套系统还能“学习”过去的成功处置方案,并运用到未来预测中。

阿里云的尝试

不仅是圣保罗和都柏林,社会经济的飞速发展导致城市机动车保有量迅猛增长,交通堵塞成为世界各地大城市面临的一个棘手问题。在中国同样如此。

浙江省交通运输厅开展一个新的尝试,将高速历史数据、实时数据与路网状况结合,基于阿里云大数

据计算能力,预测出未来1小时内路况。浙江省交通信息中心主任韩海航表示,通过对未来路况预测,交通管理部门可以更好地进行交通引导,用户也可以做出更优路线选择。

阿里云大数据计算服务(ODPS)为项目提供分析支持,并有多位资深数据科学家参与联合研发。阿里云万里博士介绍:“对于浙江省内近1300公里的高速路段,ODPS的强大计算能力可以在20分钟完成历史数据分析,10秒钟完成实时数据分析。”

路况预测的应用价值很高,但关键在准确性,需“算得准、算得快、算的起”。如果仅仅基于历史平均数据来做简单预测,那并没有实际意义。只有分析因素和维度越多,数据越丰富,得出的预测结果才会越准确。而阿里云的预测准确率已稳定在91%以上。