



微信公众号

为何

“挤水分”

安之

7月25日前后，微信推出的一项“新政”广泛吸引了网民“眼球”：在微信公众号每篇推送文章的标题下方、发布日期的右侧，可以看到实时阅读数，而在文章末尾，则可以看到点赞次数。很多人表示，这是微信公众号政策迈出的一大步，从此之后，在活跃度和粉丝数量上“造假”的公众号将无所遁形。不过，腾讯为何要给微信公众号“挤水分”？

微信本次改版将阅读数和点赞数公开，实际上是将公众账号的活跃度进行了量化，未来会影响到三类人：微信公众号的运营者、关注者、广告主。

首先，微信公众号的运营者必须要更加注重推送信息的内容经营，把公众账号的内容质量进行提升，利用优质内容将关注者留住。同时，也要更加注意与关注者的互动、推送方式、推送时间、推送频率等，将账号关注者的体验放在首位；要丰富活动的形式，以提升与关注者的交互，尽力提高用户活跃度以吸引广告主。一些劣质、互动性欠佳的公众账号会在竞争中被淘汰。

其次，对于关注者，可以像在微博上一样通过阅读数和点赞量来衡量公众账号是否值得关注，在选择关注账号的时候增加了考虑因素。用户也能够更好地利用碎片化时间，去阅读质量更高的内容，规避同质化、无价值的内容。

再次，对于广告主来说，也有了更加明晰的营销依据，公众账号的关注人数将不再是唯一的衡量标准，以阅读数和点赞数为指标的公众账号活跃度将被纳入进来。未来广告主在腾讯“广点通”上可以进一步筛选阅读量高、点赞数高的公众账号进行高效率的广告投放，利用微信公众号进行推广的营销方式将更加有据可依。由此也可以看出微信对推广公众号广告模式的决心。

不过，可以预见的是，一些此前在微博、微信上帮助账号运营者刷粉丝和关注数的投机者，将推出刷阅读量和刷赞的业务。微信公众号到底能挤出多大“水分”，还是要看技术上如何防范投机者“钻空子”，确保公众号的规范运营。



“车管专家”是中国电信日前推出的基于“云—管—端”的车联网商用服务产品。通过安装在车内的OBD(车载诊断系统)等车载智能终端设备，可实时采集获取车辆位置、油耗、速度、里程、轨迹等状态信息。用户通过手机应用程序，就可随时掌握车辆信息，实现移动化车辆管理。图为不久前召开的中国电信开发者大会上，观众正在试用“车管专家”服务。



假期让孩子多充点儿电

本报记者 李鹏翔

暑假还有一个月，不少家长开始为如何让孩子打发后半段假期犯愁。记者建议这些家长帮助孩子利用假期了解一些自己感兴趣的知识，既能充分利用时间，还能给自己“充充电”，为新学期的来临做好准备。

随着越来越多的国内外知名高校开放了自己的课堂，不少门户网站都将这些课程纳入到自己的数据库当中，开设了相应的公开课栏目，网易公开课和新浪公开课近来就广受用户好评。这两款公开课都覆盖了海量的内容资源，从人文社科领域到自然科学领域无所不包。同时，用户不仅可以在相应的网页上进行学习，还能将这两款公开课“收入囊中”。网易公开课和新浪公开课的手机客户端均支持离线下载，让用户在没有无线网络的情况下也能随时学习。不仅如此，二者都具备了“一键分享”的功能，方便使用者和好友一起学习钟爱的课程。

如果您的孩子英语不错，那么推荐你安装一款名为Coursera的手机程序。Coursera已经覆盖了包括中文在内的100多种课程，即使你的英文水平有限，学习门槛也不会很高。用户在这款应用程序中可以按照相应的课程计划跟踪学习，并且可以通过邮箱账号登录，以便收到后期课程更新的通知。仅仅观看视频不能达到学习的目的，Coursera中的一些课程还给用户留了“课下作业”，由“同学们”为用户评分并给出相应的指导意见。

如果想更深入地了解自己的学习成果，推荐你去果壳网旗下的MOOC学院看看。MOOC学院里的课程与学校的课程类似，定期开课，错过了就要等下个“学期”开课。课上还会有很多小问题，用户必须答对问题才能继续上课，很像打游戏通关吧？上完课做作业是必须的，而且MOOC还规定了交作业的时限，学完一门课程后还有期末考试，通过考试会获得一张证书，瞬间提升孩子的成就感。不过，目前还没有MOOC学院的手机客户端，用户只能通过网页进行在线学习。

O2O“实战”打通线上线下的“体验经济”

佳行

将线上和线下绑在一起玩的O2O，是近来生意场上的一种新玩法，其核心在于极致的消费体验。在《第一财经日报》和阿里巴巴本月中旬共同举办的O2O实战训练营北京峰会上，1号店、品途网、雕爷牛腩、复兴中国动力

基金等来自O2O“实战”一线的企业对O2O发展的未来“支招”。

在业界相关专家看来，仅仅止于互动营销的O2O并不是真正的O2O，而有侧重、个性化的“发现”用户、维护用户才是真正的O2O。

阿里巴巴小微金服无线事业部的负责人刘乐君认为：“O2O代表了线下商业进入‘体验经济’时代，眼下支付宝要做的就是‘三通’，即实现数据的互通、流程的打通、用户与商户的沟通。”

拥抱O2O 消费者体验最重要

1号店去年与智能售货机合作了一次线下营销活动。用手机摇一摇1号店的APP，智能售货机就可以通过定位感知，给顾客一次品尝香蕉牛奶的机会。非常多的用户觉得好玩，于是在微博上进行分享。“这一方面能够把1号店品牌打出去，另一方面让用户喜欢1号店，而此次营销成本只有几千元。”

1号店总裁助理张可帅认为，商家做O2O要想清楚接触用户、发现用户、维护用户的切入点。现在的80后、90后、00后的年轻人，在移动端追求的体验不仅仅是流畅的购物，还要有意思、有创意、和别人不一样的购物。可见，调动用户玩起来才是关键，“体验经济”也才能实现多赢。

在这个模式中，企业的最终目标并不是降低成本扩大规模，而是满足用户的需求。换句话说，在传统经济时代，企业追求的是规模效应与范围经济，拥有这两个优势，就意味着拥有成本优势。而在O2O时代，成本不再是决胜的关键，用户、顾客，才是成为驱动整个产业创新的最大力量。

可见，未来企业竞争的将不是产品或者说是市场份额，而是用户份额。O2O最终的目的是为用户提供更好的服务，进而最终实现O2O的商业价值。

解决线上线下的割裂与错位

餐饮业O2O的形式主要有团购、订位和外卖。“餐饮业做O2O，将线上的服务转化到线下是关键环节。”望湘园副总裁赵建光表示，每做一次团购活动，其活跃会员的数量就会减少，而由于线上和线下系统打通难，信息不同步往往会给顾客造成不好的体验，无法沉淀用户，不能展开精准营销。

O2O中的两个O，线上(online)和线下(offline)对商户来说有不同的优势和缺憾。对于一些只有线上网站的商家，往往在线下缺乏把握新老用户的抓手；而对大多数传统企业来说，则缺乏线上的体验。

市场研究机构艾瑞研究院的院长、首席分析师曹军波分析说，国内本土生活服务类O2O市场的交易规模

为1700亿元，占传统线下实体交易的3.7%左右，渗透率还很低。目前，国内本地生活服务类O2O产业链已初步完成，包括支付宝、微信支付在内的支付环节的打通，将起到决定性作用。这使得传统的服务业和传统的零售业可以用比较低的成本高效地直接跟用户进行沟通。

线下商业的痛点不在于连接，而在于连通。可以说，O2O解决了线上线下的融合，真正让人和人、人和商品之间进行了实时的互动。O2O还创造了新的用户价值，基于大数据的O2O，实现了个性化的用户体验。

第三方成商家的“外脑”

近来大热京城的餐饮企业雕爷牛腩认为，在现在的互联网和移动互联网时代，只有传统品牌是不够的，必须依靠有实力的第三方来借力。对“雕爷牛腩”来说，第三方包括社交软件和支付宝等支付手段，“雕爷牛腩”还曾推出

比特币支付方式。通过社交软件的使用，“雕爷牛腩”已经聚集了10万客户，其中有5万为VIP客户。

作为第三方支付平台，目前仅支付宝钱包服务窗平台中，每天新增关注的用户数大约有70万，而几个关注渠道的

平均转化率增长都在20%左右。“可以说，这是一个高速发展中的平台，红利期才刚刚开始。”刘乐君说，支付宝希望成为商家的“外脑”，帮助深入挖掘会员用户的价值，精细化运营和精准化营销。“支付宝能够提供的是一套商业智能系统，把高质量数据分析能力像阿里云的服务器一样便宜地卖给大家，如果要求高一点，你还可以基于支付宝提供的各种接口，自己去开发一套数据分析系统，这也是我们的核心竞争力。”

互联网企业首获银行牌照

本报记者 陈静

银监会7月25日正式对外披露，首批5家民营银行试点中的3家获准筹建，其中包括深圳前海微众银行、温州民商银行，以及天津金城银行。

记者了解到，前海微众银行注册资本30亿元，主要股东为腾讯、百业源投资和立业集团，分别持股30%、20%和20%。腾讯入围，标志着互联网企业第一次直接涉足银行业。腾讯表示，前海微众银行英文名为“Webank”。从名称上来理解，“We(我们)”代表的是一种群体创新精神。腾讯未来希望通过互联网连接广大的消费者、个人、中小微企业、优秀金融机构，形成一个良好的金融生态圈。通过彼此之间的资源

合作、支持和调配，打造银行、金融领域的创新共同体，为更多个人和中小企业及创业者提供特色服务。

据介绍，深圳前海微众银行将结合互联网，提供高效和差异化的金融服务。主要面对个人或企业的小微贷款需求。未来会利用互联网平台开展业务，依托平台，与其他金融机构合作开展业务。此外，该银行的风控引入了腾讯在互联网领域的技术能力，运用大数据等技术，进行业务风控。

在此前披露的消息中，阿里巴巴是5家民营银行试点之一，此次却未出现在获批名单里。据了解，阿里巴巴小微金融服务集团(筹)副总裁俞胜法为前杭

州银行行长，今年2月加入小微金服，他被视为阿里巴巴此项目的负责人。俞胜法表示，阿里巴巴目前正在积极地准备过程中，并针对各种可能和方向进行充分论证。“我们希望结合小微过去10年的努力，在未来通过民营银行更好地稳妥创新并服务实体经济。”

市场研究机构易观智库的分析师马韬表示，在深圳前海微众银行股东中，腾讯实际上认购该行总股本30%股份的发起人资格。就目前腾讯涉猎小贷、券商、保险，以及银行等金融领域等一系列动作来看，更多的是在以股权投资的方式进行多方位的布局，其目前的重点仍然在游戏和微信上，其互联网金融的模

式仍在不断摸索当中，布局并不清晰。

但互联网企业通过牌照的获取进军银行业，将大大推进互联网金融的长远发展。马韬认为，拥有合法的银行牌照后，互联网企业在进行金融业务产品创新时打擦边球的情况将会相应减少，其业务发展将更加规范。其次，在拥有银行牌照之后，其业务范围将得到拓宽，盈利能力也将有所加强。

至于阿里巴巴本次没有获批，马韬认为，短期来看影响比较有限，阿里巴巴在小贷、支付以及大数据领域通过长期的积累所建立的优势还比较明显。虽首批未获批，但作为首批试点之一，相信后期获批的可能性较大。

趋势科技与山石网科达成合作

本报讯 两大安全企业——趋势科技与山石网科罕见地选择联手。本月中旬双方宣布已达成战略性合作框架，同时发布的高级威胁解决方案，将利用各自产品的技术优势形成智能联动，有效发现和阻止已知、未知威胁。趋势科技执行副总裁暨大中华区总经理张伟钦表示，安全厂商的智能联动可以大幅简化用户的操作，有效降低威胁响应时间，快速消除安全隐患和弥补安全漏洞，减少时间和人力成本。同时，高级威胁防御平台还可实时侦测和防御多种已知威胁和未知威胁。(那 罡)

极棒安全大会进入倒计时

本报讯 记者陈静报道：全球首个关注智能生活安全的极客活动、首届极棒(GeekPwn)安全极客嘉年华官方网站7月24日正式上线。与此同时，GeekPwn在全球设立的九大联合实验站也将于近期陆续正式开放，极棒在实验站中向极客们提供了包括特斯拉、谷歌眼镜等智能设备，方便他们研究分析。极棒方面表示，各地实验站还将定期举办技术沙龙、技术讲座，为技术爱好者们提供深入技术交流的机会，并对想深入研究智能设备的技术爱好者进行技术指导。

搜狐新闻客户端发布政务平台

本报讯 搜狐新闻客户端7月23日正式发布政务平台，各级政府单位通过登录搜狐新闻客户端官网申请开通政务账号即可。搜狐新闻客户端因此成为首家支持政务信息发布的新闻客户端平台。搜狐方面介绍，自从2013年12月政务平台试运营以来，已经先后有10家中央部委级单位正式入驻搜狐新闻客户端。搜狐新闻客户端政务平台不仅为政务账号开通了多媒体信息发布和管理、消息管理、数据统计分析等众多功能，更开通了重要重大信息快讯推送、政务直播间等特色服务。(桂 桂)

中国棋牌竞技大赛启动

本报讯 首届红牛中国棋牌竞技大赛7月25日宣布启动，这也是国内首个以棋牌为主题的网络综合竞赛。本届比赛由文化部文化市场司作为赛事指导单位，北京联众互动网络股份有限公司主办。首场比赛定于8月1日到9月14日在洛阳举办，内容包括升级、二打一(斗地主)、桥牌、德州扑克四项。联众公司CEO伍国樑表示，联众希望开创打通线上线下的“网吧上网服务+电子竞技”这一崭新的经营模式。预计此次比赛参与网吧会超过3000家，五站总参赛人数将超过300万。(向盈希)

本版编辑 徐红