



小狗电器的新思路

安 之

成名于互联网的小狗电器最近做了件令人震惊的事。这个专门生产吸尘器的电器厂商宣布,推出无条件全免费保修,保修期内无论消费者因为什么原因造成了产品损坏,顺丰快递会免费上门取走修好,修好之后快递送到家,所有的费用全免。

这个措施看似不可思议,但据小狗电器创始人檀冲介绍,根据3个月的内测,无条件全免费保修成本并没有人们想象中高。集中维修的方式让小狗电器只需设立中心维修站,而传统家电厂商则需要在线下布3000到5000个维修点。与此同时,将配件分别运输和储存在各个维修点也需要一笔费用。“在中心维修站,十年内生产的产品,都可以找到相应配件。”

从产品研发到品牌推广,再到小狗电器推出的崭新售后服务,互联网思维对传统行业的影响已经拓展到产品生命周期的每一个环节。审视这些变化,不难总结出互联网思维的一些共同特征,而这些特征,也为传统家电厂商拥抱互联网,提供了重要的参考。

特征之一是“极端重视用户体验”。无论是小米和乐视几乎每周更新的系统版本,还是苹果不断更新的产品功能,无不通过种种技术和服务突破来击中消费者的“痛点”。互联网思维让厂商的服务意识空前高涨,其目的在于通过取悦消费者带来口碑,在社交网络盛行的当下,这其实就是最好的广告。小狗电器的选择也是如此,“所有维修费用全免”,显然已成为其招揽顾客的重要卖点。

特征之二是数据的打通和分享,小狗电器的售后服务方式,也被称为我国物流快递业第一个“逆向物流”实例,其基础就在于小狗电器的客户数据与顺丰快递系统的无缝对接,因此才能快速下发取货需求,并监控物流配送的整个过程。阿里巴巴还有百度、腾讯等巨头,通过将自己的数据开放给产业链各个环节,从而得到第三方创新的服务。

互联网对传统产业的改造,从根本上来说,其意义并非简单地将产品和服务搬上互联网。互联网不是单纯的工具和平台,只有掌握了其核心精神,并将其运用到生产实践中,传统企业才能真正尝到“触网”的甜头。



购物也用上了移动互联网。在虚拟环境下,面对眼前丰富的商品,您想买什么,直接点击下单就完成了,真正是方便快捷。 佳 行 撰



互联网巨头 争夺开发者

本报记者 陈 静

在把“真金白银”的并购之后,BAT(百度、阿里巴巴、腾讯)三巨头又将目光投向了处于初创阶段的移动开发者。在过去的一周,百度联盟宣布将加快其移动化进程,希望在开发者的支持下实现2014年分成70亿元的目标,腾讯则在微信公众平台上发布公

告,允许个人开发者接入其设备功能。动静最大的则是阿里巴巴,先是公布了其无线开放战略“百川计划”,接着又在杭州举办了汇集国内外7000多位开发者的阿里云开发者大会。对于移动开发者而言,巨头们的招兵买马可谓恰逢其时。来自市场

研究机构的数据显示,2013年中国市场移动应用突破100万款,但同质化严重,个人开发者占比也由2012年的48.1%骤降到2013年的28.9%。技术难题、盈利模式模糊和缺乏数据与流量成为他们成长路上难以解决的“痛点”。

八仙过海各显能

3家目前公布的策略看起来都颇有针对性,除了显而易见的流量之外,更重要的是如何利用好自己的优势,百度的移动搜索和以此形成的分发渠道、腾讯的微信和手机QQ两大“超级入口”,以及阿里巴巴常年在电子商务上积累的优势,都被它们当成了吸引开发者的“杀手锏”。

百度方面表示,将重点在无线营销领域发力,今年第一季度百度联盟移动应用合作业务的日均广告展示已超12亿次,广告填充率将近100%。下一步,百度联盟将继续通过大数据、平台化以及技术产品的创新,提

升移动变现能力,并通过联盟贷和创业基地等措施,帮助移动创业者走上商业化发展之路。

腾讯则希望通过微信开放平台吸引硬件开发者,此次开放的微信设备功能平台,可对接穿戴式终端、智能家居、智能家电、智能健康医疗、智能车载、智能玩具等类目设备的接入。与此同时,手机游戏借由“超级入口”的迅速变现也让游戏开发者对腾讯寄予厚望。财报显示,2014年第二季度,在手机QQ版与微信两大分发渠道上,腾讯手机游戏的总收入约为30亿元人民币,占据二季度总收入的7%。

阿里巴巴则针对移动电商领域的开发者放出“大招”。阿里巴巴集团副总裁王曦若告诉本报记者,所谓“百川计划”,即是指阿里巴巴全面整合集团的无线资源,包括账号、商品、订单、支付、数据、广告、地图等打包提供给APP开发者。“加入百川计划后,开发团队甚至不需要有首席技术官,只需要有产品经理,就能迅速开发出一款优秀的APP。百川所提供的技术支持将让APP开发周期最快节省一半。”

无利不起早,巨头们如今出尽法宝吸引开发者,其目的方面是巩固其移动入口,丰富移动生态链的组成;另一方面,则通过与开发者分成的方式获得收入。知名互联网评论者洪波表示:“每个平台的特点正在越来越清晰地体现出来,开发者选择时需要慎重,最关键的是看你开发的东西是否与平台相吻合。”

背靠平台好乘凉

手机应用“超级课程表”的创始人兼CEO余佳文只有23岁,但这款应用已拥有1000万用户。“目前超级课程表的数据40%来自学校,60%来自用户上传。正是依靠云计算服务,才能低成本地对这些数据进行分析处理。”余佳文告诉本报记者,他已将超级课程表“搬迁”到了阿里云上。和传统购买运营服务器相比,巨头们提供的云服务,大大降低了开发者的创业成本。今年上半年,BAT还纷纷下调了其云服务价格,腾讯高

级执行副总裁汤道生表示:“希望用基础设施来吸引开发者。”

如果说云计算解决的是成本问题,那么平台开放分享出的数据则让开发者开发应用的门槛大大降低。手机应用“遛遛”是个专门针对于宠物的交流平台。其创始人张帆告诉本报记者,在加入百川计划后,通过对接百川商品库,直接实现了100多种爱宠人士推荐的狗粮和猫粮在线购买,而这些商品数据都来自于天猫和淘宝。“作为一个初创

团队,想凭一己之力来完成这么多商家合作至少需要一年乃至更长的培育时间。实现电商服务后,也增强了用户的黏性。”

开发者甚至能通过云平台得到来自政府的数据。贵州省经信委常务副主任马宇宇告诉记者,“云上贵州”是贵州省借助阿里云“飞天”大规模分布式计算系统打造的基础平台,特色之一就是大数据资源的开放、互通、共享。“数据要体现价值,必须走市场化的道路。我们希望通过这个平台将政府关于电子政务、交通、旅游、环保等方面的数据开放给开发者,帮助他们开发出有针对性的应用。唯一的条件是要‘以数易数’,开发者也要拿自己的数据来交换,作为政府决策的参考。”



轻松理财,尽在指尖

本报记者 崔国强

工欲善其事,必先利其器。在“你不理财,财不理你”的知识经济时代,如何能够方便快捷地进行理财规划、记账、了解最新资讯无疑是很多“爱财者”梦寐以求的目标。本期就为您推荐几款实用的理财软件,帮您实现掌上轻松理财。

理财从记账开始,给您推荐名为“挖财”的记账理财产品。打开界面,可以看到底部有“明细”、“报表”、“数据”、“设置”、“更多”五个选项,分别帮助您了解自己的资金流向、各种报表显示(基础报表、对比统计、资产统计)、管理自己的财务数据、对某些需要设置的项目进行设置。例如可以进行月度预算,把包括餐饮、交通、购物、娱乐等项目设置预算,可以看到每个项目的余额或超额现象。打开“记一笔”,点击“收入”、“支出”、“转账”等按钮,就可以把收支记上。此软件支持语音或者拍照方式记账。

近来炒股软件日渐走俏。“同花顺”作为支持93家券商的2400多家营业部在线交易的专业软件,可以购买股票、权证、基金、外汇、港股(延时)、期货及全球重要股指行情等各金融产品。同花顺手机版还有手机支付宝充值功能,只需绑定手机号即可用支付宝充值账户然后支付费用,并采用和电脑相同加密模式在线委托交易;通过“决策密码功能”可以为您监控主力资金流向,展示板块及个股资金排名。

互联时代,信息金贵。下面给您推荐“和讯财经”,它涵盖以下特色新闻板块:中国政经分析、国家宏观经济、全球市场快讯、证券与金融实务报道,包括时事、股票、互联网金融、基金、黄金、期货、外汇、银行、保险、房产等频道,包括金融交易品种的行情图表、自选账本、研究报告。

集腋成裘,聚沙成塔,借助方便的移动互联网应用,“趴着”的钱就能“健康运动”起来。

多部门决定“清理非法弹窗”

本报讯 近日,国家互联网信息办公室、工业和信息化部和国家工商总局等多部门决定,近期将启动整治网络弹窗专项行动,查处传播淫秽色情信息、木马病毒和诈骗信息等非法弹窗行为。

据悉,互联网淫秽色情信息、木马病毒和诈骗信息等非法弹窗行为泛滥,已成互联网一大公害。应用户要求,360公司为用户提供了可自主选择拦截非法网络弹窗的工具,可以对色情信息弹窗、具有钓鱼特征的欺诈信息弹窗、诱导捆绑安装弹窗、病毒木马弹窗进行拦截。(马安娜)

“沃代驾”上线运营

本报讯 记者吴佳佳报道:由北京美佳汇数字信息技术有限公司开发的沃代驾手机软件近日在北京正式上线运营。

此软件适用于安卓和IOS手机系统,通过先进的移动终端定位技术,可瞬间定位司机所处位置。车主通过客户端进行简单查询,可快速找到离自己最近的代驾司机,获得实惠、安全、快捷的代驾服务。据了解,沃代驾司机团队经过严格的审核,面试流程细心筛选,并通过专业的培训阶段,10公里以内的代驾起步费用为39元。

《我叫MT》推出2代产品

本报讯 卓越游戏宣布推出《我叫MT2》,其前身《我叫MT》曾是一款热门3D网络动画,被卓越游戏改编成为手游之后,获得巨大的市场成功,被网友们称为“中国卡牌手游的开山鼻祖”。

据悉,《我叫MT2》未来还将突破传统手游的设备限制,支持智能电视机、Xbox家庭主机甚至是苹果的iWatch智能装备等使用,实现“八合一”。仅在游戏发布日当天,该游戏便实现了IOS、安卓、WP、iMac、PC等五大平台共享。(冬冬)

阿里联手横店成立影视公司

本报讯 记者崔国强报道:近日,在港上市的阿里影业宣布,将与横店影视实验区联手投资成立影视公司,并将其打造为结合电子商务和电影、电视剧互利共赢发展模式的影视平台。

“阿里影业此次与横店的合作,就是看中横店的影视拍摄资源和完善的产业链。去年以来,横店影视文化产业实验区内已累计有15家注册的影视企业正进入上市程序。”阿里巴巴影业集团总裁张强表示。

移动开发者大会将举办

本报讯 由CSDN和创新工场联合主办的2014移动开发者大会将于10月31日至11月2日在北京召开。

据介绍,本届大会首次特设了天使面对面专属区域,邀请到创新工场、极客帮等9大明星投资人到现场,与开发团队现场交流。豌豆荚、nice、西山居、Glu等知名产品团队的创始人以及一线技术人员将在会上分享成功经验。据大会统计,届时将有1万名开发者、500名应用团队、100名知名投资人、100家平台提供商以及100个移动游戏服务商前来参会。(吴思彤)

P2P为何差异化发展

本报记者 陈 静

元,环比增长8.71%,低于8月时的增速9.20%,此外,9月综合收益率下跌至17.14%,环比8月下降了0.32%。

P2P网站在红海中如何应对?避免同质化,探索新模式成为不少平台提升核心竞争力的“法门”。火球网CEO孟庆彪表示,避免同质化的方式主要有三种:避免直接项目竞争,在垂直行业深耕细作,通过背靠信誉度高的金融机构提高投资者对产品信任度。

从具体实践来看,一方面是利用手中已有的资源。比如搜狐搜易贷的首款产品“焦点首付贷”,结合的就是同是搜狐旗下的焦点房地产网的房地产资源,

瞄准购房金融领域。另一方面则是在垂直行业寻找机会。P2P网站银客网总裁林恩民告诉本报记者,银客网刚刚与海华集团位于云南芒市的一家珠宝销售市场“珠宝小镇”签署战略合作开发上线借款项目。

“通过P2P提供线下服务是规避价格战的有效渠道。具体的做法则是,银客网适当对借款商户降低利息,借款商户则为投资者提供当地的旅游服务,投资人在旅游和考察商户的过程中还会再次消费(珠宝等)而为商户带来交易。目前已有15家融资商户完成了约3000万元的交易。”林恩民表示。

林恩民还告诉记者,P2P的差异化经营还来自于对行业的了解:“比如在风险隔离方面,我们主要是通过融资商户的货品抵押实现,抵押率一般在50%左右,但考虑到珠宝行业的销售公开,我们的三个抵押仓库都设置了公开的展示柜台,如果有客人对商户抵押的珠宝商品有兴趣,也可以直接购买,商户再拿同样价值的其他货品来替换。”

P2P网站中瑞财富CEO张巍巍表示,未来P2P平台想要避免价格战的关键点还是要融入产业中,和产业相结合,在垂直领域深耕细作才会有自己的核心竞争力。