



【键走偏锋】

离钱近流水稳,O2O之所以找到了闭环,是因为打通了支付,线上选购与下单,线下服务与支付。

垂直领域O2O缘何成投资机构香饽饽

无笔秀才

中国的VC投资圈群现象非常明显,超过了手游的“血海”,大家都开始游O2O的“红海”。也许是因为目前中国的投资机构和天使投资人实在太多的缘故,抢赛道现象尤为明显。O2O经过这么多年的概念与实践,随着各行业的O2O闭环逐渐形成,好的项目如雨后春笋一般地冒了出来。垂直领域的O2O项目则成了投资机构争抢的“香饽饽”。

手游套死了多少基金,整垮了多少创业青年?最新数据显示手游公司中仅有3%的盈利,其余的挣扎求生火中取栗。待投资机构的拯救,而这些挥着翅膀的人却把目标移向了O2O的垂直领域。投资机构青睐垂直领域O2O项目的原因何在呢?笔者认为有

以下几点:

用户价值高度聚焦,垂直领域的用户就是具有同一属性的消费人群,这种高度一致的价值属性很容易进行分析,从而产生更高的增值收益。比如刚获得1500万人民币风投的汽车钣金快修连锁店“有一手”,几乎所有用户都是车主,他们把传统的汽车维修服务互联网化,通过互联网工具将用户聚焦,再通过用户对用户的用车习惯和维修数据,制定出更好的方案和增值服务。这是典型的汽车维修行业的O2O模式。对一个专业领域来讲,一个行业高度吻合的用户比散户的价值至少要大10倍。

垂直领域壁垒高,O2O主要体现在本地化服务,在有限的商业空间里,有O2O意识的企业并不多,而且刚好有团队和资源来做这件事情的人

就更少了。在一个区域有人通过资源整合与运营,打造出一个垂直领域的O2O的旗帜,后面的人基本很难追上。一旦行业的壁垒形成,很有可能出现一直被模仿的情况。当然如果加上资本的运作和互联网投资领域的专业指点,短期内被复杂的可能性是很小的。这也是O2O特有的性质造成的,对于投资者来讲这是一种少见且风险很低的好项目。

电商O2O化,最后1公里一直是各大电商企业正在努力突破的瓶颈,O2O就有可能解决这个问题,如果在垂直领域就更快了。垂直领域O2O在产品、服务、物流等方面都高度集中这个行业特性,而这种特性是大宗电商无法去精细化运作的,垂直行业的O2O就可以做到全产业链的最优化结构。这使得电商的效

率更高,并可以大大缩减成本。电商的O2O化是一种不可逆转的趋势,电商是解决能不能的问题,而O2O则是解决有没有的问题,两者相加即为“天下没有难做的生意”。从投资的长远角度来看,这一点是投资机构抢赛道最看重的一点,多少投资机构因为曾经的人分得盆满钵满而眼红,而O2O又被誉为接下来最大的互联网金矿,他们没有理由再错过。

离钱近流水稳,O2O之所以找到了闭环,是因为打通了支付,线上选购与下单,线下服务与支付。其核心就是产生了现金流,电商的现金流几乎都是在线上,而O2O的现金流则有可能是真正线下的现金。这一点适用于所有O2O项目,也是投资机构最喜欢的原因之一。做离钱近生意终究

一天你会有钱,做现金流稳定的生意你永远不用担心缺钱。

近段时间,垂直领域O2O项目获得风投的很多,除了有一手之外,雕爷新项目河狸家也获得IDG两轮数百万人民币的投资,智课网也获得百度千万美元的风投并强势拓展在线教育O2O领域。据统计在房地产、汽车、生活服务等多个领域,有大量的公司在进行O2O的布局,接下来我们可能看到一个又一个的资本传奇。资本去哪里,说明哪里火,资本去了哪里,哪里就会更火。O2O不是互联网大佬们的天下,O2O也不像传说中的那么高大上,在垂直领域具有本地资源沉淀的企业有更强的优势,一旦实现商业闭环,遇到合适的资本推动就会大有可为。

(作者系互联网投资人)



【广深今谈】

相关部门唯一要操心的是:如何管住干部们公款吃喝的嘴。

指导定价与权力越位

今论

日前,广州市林业和园林局(以下简称“林园局”)表示,流花湖公园11个餐饮项目已关闭8个,剩下3个被要求降价。流花湖公园的餐饮项目过多过高的问题,曾被作为《人民日报》批评报道的典型。

流花湖公园是广州较为知名的公园,地处相对繁华地段,周围人流密集,但又闹中取静。因此在风声不太紧的情况下,“菜局”“菜处”出席宴会,迎送往来确实是常见情况。这当然是一种权力的放肆:在公园内的酒楼公款吃喝,结账完毕还有司机接送,这种现象早就应该被终结了。

一座公园内有11个餐饮项目,确实有点多,在合同结束的前提下,关掉一些,改造成园林和绿地,是不错的方案。不过在这个过程中,政府要有契约精神,要知道权力的边界在哪里,不能以权力的张扬去终结权力的放肆。

流花湖公园11个餐饮项目关闭8个,剩下3个被要求降价,这就是一个权力张扬过度的结果。林园局要求剩下的3个餐饮项目降价销售菜品,依据是什么?合同里面规定了可以由林园局指导餐厅的菜品定价吗?林园局不过是一个业主单位,人家租了这个地方来做餐馆,只要是正当经营,一盘菜卖多少钱难道不是餐馆老板的自由吗?卖得太高,无人买单,他自然会

降价。卖得太低,赚不到钱,他自然会涨价。哪有林园局指导人家餐厅定价的道理。再说了,林园局给人规定了“指导价”,万一要是餐馆老板亏损了,林园局包赔吗?林园局如果包赔,这钱从哪里来?纳税人答应吗?如果林园局不包赔,难道餐馆老板们是来流花湖公园做活雷锋的吗?业主单位只有选择不续租的权利,别的权利真没有。

林园局这般“热情指导”餐厅定价,其实也是一种权力的越位。为了迎合目前的某种大气候,为了获得更多的市民“点赞”,有点用力过猛,餐馆老板们如果要较真打官司,这官司谁输谁赢还真不一定。

政府部门不要以为自己的某些举

措是“为了市民好”,就可以逾越权力的边界,你今天可以要求餐馆老板们卖低价菜,明天就可以要求市民服从大局牺牲个人利益,这里面的道理是相通的。从长远看,不但坏了规矩,而且让政府的权力欲愈加膨胀。

另外,经过“整肃”之后的流花湖公园餐饮项目真的就一定符合游客的需求了?游客的收入本来就是分层次的,既然流花湖公园还是允许餐饮项目存在,在这个前提下,就必须面对现实。林园局要求剩下的3个餐饮项目降价销售菜品,其直接的结果无非是两个:其一,就餐者增加;其二,菜品的质量有所下滑。因为,商家不可能做赔本的买卖。这完全就是走计划经济的

老路啊!

富裕且有闲的阶层愿意支付更多钱去获取一个相对高档相对清雅的吃饭空间,顺便还带动了GDP和社会就业,餐馆老板也许会赚得多一点,其实是一个多赢的结局,他们的要求其实也不该被忽视。说到底,把经营的策略还给市场和餐饮老板们就可以了,其他的,相关部门不要操心。相关部门唯一要操心的是:如何管住干部们公款吃喝的嘴。

干部们当然可以以普通市民的身份到流花湖公园吃饭,但是不要用公款,不要用公车,在公园里,他们也同样享有普通市民的权利。

(作者系广州政评论人士)



【缘木求鱼】

大不列颠闹“分家”,也不是一次两次了,还没看够吗?

青山遮不住 毕竟东流去

木木

卡梅伦的眼泪总算没有白流;正如一位家规一贯方正的家庭主妇,英格兰深情款款、把利害关系分条缕析而又不失威严的“临别”告白,终于羁绊住苏格兰这个“叛逆少年”离家的脚步。随之,全世界似乎都松了一口气。

不过,松口气或许仅仅是暂时的,一方面,苏格兰政府首席部长萨蒙德在辞职之前放言,“160万人支持独立,这并不是寻常之事。这反映了我们仍在走向独立的路上”。另一方面,苏格兰的“演出”结束后,就该轮到英格兰兑现此前的承诺了,如果一切进展顺利,将有更多的权力被让渡给苏格兰并进而普惠于威尔士、北爱尔兰;随着英格兰的权力以及背后的凝聚力被“摊薄”,大不列颠王国或将日益走向

一个联系更为松散的联盟,而这样一个联盟,阻碍或迟滞“兄弟们”散伙的力量将大为削弱。初一躲过了,十五不能躲过去,成了未知数。

其实,最近几十年来,这个世界上,闹独立——或成功、或失败、或仍在不懈坚持着——的国家很不少,但若论翻起的浪花,本次英格兰、苏格兰的“分家演义”绝对能配得上佼佼者的“美誉”。为什么会这样呢?作为一个“搅局老手”、“拆家能手”,居然也会鬼使神差地遇到同样的难题,围观的人就一定少不了——既有惺惺相惜者、同病相怜者,或扼腕叹息,或紧张得直咽口水,当然咬牙切齿、幸灾乐祸、甚而摩拳擦掌的人也不少。不过,世界飞速发展,人们的时间都宝贵得很,要做的事情越来越多,大可不必如此劳心费力地花时间围着这

两个“格兰”议论纷纷、指指点点,因为大不列颠闹“分家”,也不是一次两次了,还没看够吗?

在人类的历史上,夺到过“日不落帝国”王冠的,至今也只有“女王陛下”了。但这顶“上帝之冠”实在沉重得很,得来不易,失去却容易得多。从北美的“独立战争”算起,到“一战”、“二战”的摧打,再历经殖民地民族解放运动的四面围攻,“日不落帝国”不但国土面积几乎被打回到原形,曾经“要风得风、要雨得雨”的全球影响力,也从根本上遭受到削弱。一个得人心的“帝国”、一个出类拔萃的制度,大约是断不会遭逢如此命运的吧。

鉴于历史故事的精彩纷呈,本次“公投”的看点,也不过“窝里反”罢了;如果考虑到苏格兰乃至北爱尔兰闹了早已不是一两天的现实,这次引起

全球瞩目的“演义”,就注定也不过是一次程序化的例行演出。而演出一旦进入程序化的轨迹,就一定难逃被“漠视”的命运——既然程序如此,又何须大惊小怪呢?

那么,英格兰能跳出这“历史的程序”吗?还真不好说,因为经验告诉我们,只要不换届程序,既有的程序架构就只能修修补补而绝无彻底更新的可能;而不彻底更新,也就难迎来一个新境界。这或许就是宿命的威力。“大不列颠程序”的一个支点是“打楔子”——当然是在别人家里。这种“损人利己”的设计思想,看似能最大限度地占尽便宜,但从历史演进的严肃性看,最终往往难免就遭到最彻底的清算,因为在这个世界上,谁也不会比谁傻多少,也没有什么人总能得到上天的眷顾。

在一千围观者中,欧洲大陆上的几个老牌国家最终都松了口气,全世界都听到了。但还是不要高兴得太早,鉴于“大不列颠程序”的本性,一个团结一致、生机勃勃的欧洲大陆,与这个“程序”具有天然的冲突性。真正的历史从来不会说谎——一个拒绝欧元、与欧盟也离心离德但偏偏醉心于北约的英格兰,值得认真对待,现在远不是松气的时候。

不过,也不用过于担心,毕竟,时代不同了,形势不同了。在联合、团结、统一成为世界潮流的历史背景下,许多抱残守缺的想法和手段,也就注定了终遭历史遗弃的命运。“大不列颠”变不变,是它的事,大可平常待之;历史潮流并不会因了它的不变与一些围观者的多愁善感而改变自身的流向。(作者系证券时报记者)



【儒林经济】

人情就是钱,可以明码标价,从古到今的人们都深谙此道。

人情价

王国华

余大先生去找无为州知州,希望他能照应一下自己。两人是旧相识,现在老友荣任地厅级领导,余大盘算不在此行。这位知州果然念旧,但他跟余大说,我到任不久,还没来得及刮地皮,没钱给你。不过而今我手头有一个官司,你替其中一方说个情,我准了你。这人家可以出得四百两银子,有三个人分,你可以分得一百三十多两银子,你看咋样?余大先生一听,心中欢喜,谢了知州,出去会见那个叫风影的人,告知对方,自己有能力说动知州。这是一件人命案,风影求之不得,当即派余大很快银子到手,拜别知州收拾行李回家。

这是《儒林外史》第四十四回中的一个情节。初读此处时感觉知州在脱

了裤子放屁找麻烦。不就是要给余大一点钱吗?正好风影愿意花钱贿赂,自己直接收过来转赠余大岂不更省事?后来从今人角度考虑,原因可能如下:知州有心贪赃枉法,但不敢明目张胆,于是找一白手套把钱拿回来。万一某天查下来,自己最多算是渎职,不算贪赃。但这种考虑在古代似乎意义不大。我国古代从上至下断案随意性很强,权势的力量远远超过所谓的证据。他们不会过多在渎职和贪赃这种字眼上纠缠,只要认为你犯了罪,想收拾你,有大把的理由,甚至不需要理由。因此知州让余大说情,就是刻意卖他一个人情。亦即,余大的老脸值一百三十多两银子。

《儒林外史》第二十四回中,向知县被人告发,戏子鲍文卿在按察使面前替向知县求情。按察使准了,并说,

如今免了向某人一个“革职”,他却不知道是你救他。我如今将这些缘故写一个书子,把你送到他衙门里去,叫他谢你几百两银子,回家做个本钱。这鲍文卿持信来到向府,说明原委,向知县果然要给他钱。鲍文卿坚辞,但也讨了向知县一个大大的人情,从而得到了他以后的关照。

人情就是钱,可以明码标价,从古到今的人们都深谙此道。这件事本来应收十块钱,但你出面了,就要打个八折或者六折,即所谓的“人情价”。我要不给你这个面子,你就会生气,甚至找机会报复我。某县城一个官员过高速公路收费站时,表明身份。但收费员坚持收费,遭到官员一顿暴打。其实官员不差这点过路费。他气愤的是,我都报上名号了,难道我的名号不值这几十块钱?你还讲不讲“人情”?有些官员下

台后到一些企业谋职,其实企业根本不需要那些官员的专业知识,再说他们有没有专业知识都难讲。企业需要的是他这张脸,毕竟官场浸淫多年,卖老脸也值几个钱,随便省下来的就够给他开支了,总体上还是合算。某些在位高官的子女亲戚更有“人情”,买地打折,买紧俏物资打折,折扣高得让人瞠目结舌,跟白送一样。空手套白狼,转手就赚钱,真金白银地入账。你敢说人情不值钱?据说,有些商人专门到某些高官的故乡办一个身份证,起一个跟高官相近的名字,让人模模糊糊地感到他跟高官有亲戚关系,然后到高官任职的地方做生意,果然一路绿灯,人人给面子,处处可打折。现在反腐行动如火如荼,但愿早日把这些现象消除掉。

按上面说的,情义都可以拿来卖

钱,好像中国人很重情义。其实不然,说穿了,就是规则不值钱。规则似乎很多,但大家都视规则为无物,不重视明规则,只重视潜规则,拿不值钱的东西套现点在潜规则中居于重要地位的“人情”也就不足为奇了。如果纪律严明,你把规则打了折扣,卖给某人一个“人情价”你就死翘翘,或者让你失业,你还敢不敢?所以人情价归根结底来源于无风险。

《儒林外史》中,余大和无为知州因为这起人命案受到了调查。但这种调查具有偶然性,不是制度上的制约,有点“谁碰上谁倒霉”的意思。而且当事人余大顺利躲过调查,照样吃喝玩乐,来往应酬,生活并没受多大影响,后来甚至还当上了徽州教育局长。看来,他这个人情买卖做得还是挺值得。(作者系深圳作家)