

巨头纷纷下重注 小程序第一股临近上市

证券时报记者 张国锋

小程序无疑是当下最热门的投资领域之一。

除了创投机构之外,诸多互联网巨头也纷纷下重注在小程序身上。从微信小程序,到百度小程序,到支付宝小程序,再到今日头条小程序,他们都希望能够打造自己的小程序发展生态圈。

而近期,同程艺龙即将登陆港股上市的消息,让人们将目光再次聚焦在小程序身上。这个“小程序第一股”,背负着市场对其极高的期待。

同程艺龙和拼多多成小程序先驱

据媒体消息,同程艺龙目前已通过港交所上市聆讯,预计近期将登陆港交所。

同程艺龙是目前在微信旅游出行类小程序中,表现比较突出的。由于获得腾讯的支持,同程艺龙在微信钱包九宫格中独占交通、住宿两大入口,获得了巨大的流量支持,同程艺龙酒店机票火车票”位居旅游出行类小程序榜首。

艾媒咨询分析认为,伴随着小程序的市场红利,同程艺龙小程序在摸索适应小程序的模式和用户习惯的玩法上探索出自己的创新玩法。一方面将低频的旅游产品应用在高频的微信生态下,让微信生态内全流量用户都能享受到同程艺龙提供的出行服务,通过“产品+平台”的完美配合,达到用户基数与使用频率的双向提升。

另一方面,通过降低用户体验部分核心功能来降低APP的用户流失率,借助APP原有的资源和流量,来实现和APP的互通共赢,并通过继续布局小程序的矩阵来实现更快的发展。

阿拉丁小程序统计平台和阿拉丁指数共同发布的2018年10月阿拉丁小程序行业发展研究报告称,在十一假期的用户出行高峰中,同程艺龙通过好友砍价、拼团立减等分享裂变模式迅速获取了大量用户,再通过优惠券的消息推送,实现用户留存率的提升,在十月的阿拉丁指数榜单中,长时间占据榜首位置。

根据招股书披露,腾讯持股比例为24.92%,为同程艺龙第一大股东,携程为其第二大股东,持股比例为22.88%。而截至去年底,按照双方合并之后的业绩测算,同程艺龙净利润近7亿元。

此前已成功赴美上市的拼多多,尽管没有冠上“小程序概念股”的称号,但其背后也是受惠于微信小程序流量变现的公司。其运用的砍价拼团模式,依托小程序,迅速在微信群、朋友圈火爆,这种迅速获客模式也被越来越多的小程序电商模仿。

这两家公司的成功,从侧面验证了小程序尤其是微信小程序生态的强大爆



图虫创意/供图 翟超/制图

发力。

巨头争食赛道前景看好

小程序已经成为诸多巨头想要争食的蛋糕。微信、支付宝、百度和今日头条先后入局,并意图建立自己的小程序生态圈。

得益于诸多巨头的入场,更多类型的小程序也被接入各大平台。艾媒咨询数据显示,2017年中国小程序数量规模为58万个,2018年中国小程序数量预计超200万个,到2020年预计将超1400万个。在用户规模上,2018年小程序用户规模预计超4亿人,到2020年预计将超过8.5亿人。

而在小程序生态链上,截至2018年7月,微信小程序开发者数量规模为150万个,第三方开发平台数量为5000个。艾媒咨询分析认为,微信小程序的逐渐普及以及阿里、百度等企业入局小程序,小程序应用得到了迅猛增长,小程序整体产业生态也将持续扩展,产业链将得到进一步的完善。

而根据阿拉丁提供的报告显示,腾讯旗下的小程序占比下降,小程序整体格局从巨头垄断变为多方混战,中小企业开发的小程序也在异军突起。此外,进

人到榜单中的小程序品类正在不断增加,而且分布也更为分散,小程序生态的成熟度正在逐步提升。

金沙江创投董事总经理朱啸虎曾预测,小程序今年会涌入上百亿的资金。日前,朱啸虎接受证券时报·创业资本汇记者采访时表示,对很多不是高频应用场景的项目来说,小程序是更合适的场景。当下让消费者去下载一个新的APP非常困难,因为它的获客成本非常高,小程序可能更简单,到现场看到觉得东西好用直接打开小程序就可以了,不需要再去下载APP。

在细分领域中,朱啸虎表示,目前小程序游戏日活比例非常高,而且跟以前的游戏用户人口特征不太一样——中年女性非常喜欢玩小游戏,而且付费能力也非常强。

他指出,未来小程序会更加普及,一般非高频应用场景都会借助小程序去表现,而且现在除了腾讯外,阿里、头条等都开始做小程序了,未来整个生态会越来越开放。不管你做什么东西,流量现在基本上都在这几个巨头手上,小程序只是一种形式而已。现在任何创业企业我们都说,你先不用开发APP,先做小程序,小程序做好了再

做APP,小程序做不好APP都不用开发了。”朱啸虎说。

真格基金投资副总裁尹乐也指出,小程序领域未来主要有三个机会。第一个是小程序的工具体系,随着小程序的发展,未来肯定会有一系列基于小程序的工具服务和卖水的公司。第二个就是从APP转移到小程序的机会,比如亿年相册,就是借助微信熟人关系放大需求。移动互联网时代的APP怎么在微信里完成升迁和放大。第三个就是没有被覆盖的新市场和人群。比如在电商领域,其实有很多没有被淘宝覆盖的,三四线城市的下沉流量,这也是拼多多瞄准的人群。

艾媒咨询分析认为,在社交属性的支持下,小程序内部很容易形成良性的社交互动,不仅可以加强用户的黏性,也会放大小程序收割新流量的可能性。当小程序进行传播时,社交场景往往会使得它们迅速爆发,轻松收获大量用户。

而相较于APP而言,小程序没有花哨的功能,没有复杂的逻辑,注重简洁轻盈,为用户节省较大内存空间,使用户体验更佳轻量化。在这个追求高效的年代,围绕核心需求的轻量化体验是用户以及市场所追求的,轻量化也将成为小程序的发展趋势之一。

寒风吹投资趋冷 消费类项目成资本避风港

证券时报记者 卓泳

无论从募资、投资还是退出等多个层面来看,今年的创投业都陷入了一片萧瑟。尤其在投资方面,许多机构要么只看不投,要么直接腰斩估值,从而避开在不确定的经济环境下可能存在的风险。

但是,证券时报记者近期发现,消费类项目成了不少机构眼中的避险资产,原来没有关注过这些领域的投资机构也开始了布局。有业内人士认为,消费类项目之所以在寒冬中受资本的关注,是因为这些领域比较容易出现现金流,而在资金紧张的环境下,企业的自我造血能力往往是资本比较看重的。

“来钱快”成寒冬下资本的焦点

最近发现一些之前投高新科技、投TO B的机构都纷纷往大消费转。”唯真资本创始人石俊在近期接触一些投资机构时观察到,大消费领域的投资项目在今年以来颇受投资人关注。

石俊告诉记者,她之前接触的那些投无人驾驶、高科技等相关领域的投资机构,现在已经开始投饼干、麦片这类大众消费品项目了,还有之前投互联网、大型交易平台的机构,现在也有一部分资金和专门的投资经理在看衣食住行的项目。

“大消费的确是趋势,我都等了好久了,之前在铺渠道,消费品的主战场肯定是线下。”深圳一创投机构投资人认为,零售是一个被很多投资人忽略的领域,但实际上这是一个能长期赚钱的领域,虽然赚不多,但很稳定。”

事实上,在资本寒冬下,许多投资机构都出现了募资难题,而不得不勒紧裤腰带。数据显示,2018年上半年,中国股权投资市场共募集资金总额为3800.22亿元,同比下滑55.8%;完成募资的基金规模同比下降79.37%,仅有1318只。

在投资缩水的情况下,为何大消费领域能受到资本的特别

眷顾?在石俊看来,在资本充裕的情况下,大家都愿意投一些看起来未来感很强,但暂时出不了经济效益的项目,比如AI和一些TO B的项目。但如今资金紧张,募资情况不如意,大家也不知道寒冬会持续多久,因此更加关注那些自带现金流的项目,这些项目往往能自负盈亏、有稳定的现金流、没有融资的情况下也能发展。

看好消费的同时提高投资标准

虽然消费类项目被投资人视为资本寒冬下的避险资产,但并不意味着大家会蜂拥而上盲目选择,相反的,投资人对消费类项目的选择标准比以前更高了。

主要看消费类项目的垫金资本合伙人叶梦蝶今年有这种感觉,以往一个消费类的项目,坪效比只要达到差不多水平就行了,但今年却要求达到一万五的坪效,这是盒马鲜生的标准,还有投资人拿喜茶和奈雪来比较。”叶梦蝶说,投消费类的机构今年开始看项目的下限,即再不济能怎样,都想有个保底。

新零售、大众消费品、加盟连锁店、快消品等,特别是线上与线下结合的模式最受资本欢迎。”石俊说,虽然目前优质项目不多,而竞争却在加剧,但对于优质的基金来说,由于手握丰厚的资金则有更强的竞争优势,他们当下会有更多的时间去选择更好的项目,所以投资标准也在上升。

叶梦蝶向记者总结了当下投资人对消费类项目的选择标准,主要体现在:现金流好、资金周转快、符合消费者需求、产品刚需、市场规模大、有持续性,随着时间的推移形成较高壁垒。

实际上,相对于其他的科技类项目,消费类项目普遍有个特征是,除头部项目外,估值相对都低一些,这起码不会让深陷募资难题的机构们感到囊中羞涩,不难发现,科技项目频繁出现十亿级以上,的独角兽项目,而消费类除了几个头部项目外,很少有这种情况,这让此类项目更加亲民。

国家中小企业发展基金两年“成绩单”:投资规模55亿,覆盖185个项目

证券时报记者 卓泳

放眼当今世界,中小企业的健康发展是全球经济得以永葆生机、活力满满、可持续发展的根基,这在全球各个主要国家的经济发展中都得到了一致共识,无论是欧美发达国家,还是中国这样飞速发展中的国家,都出台了一系列政策大力扶持中小企业的发展,各国在支持中小企业发展的过程中也有各自的成功经验。

日前,第九次中国-欧盟中小企业政策对话会在欧盟总部布鲁塞尔举行,深圳国中创业投资管理有限公司(以下简称“国中创投”)首席合

人、CEO施安平受邀,随工业和信息化部党组成员、副部长王江平率队的访问团出访时也出席了该会议。

本次政策对话会上,支持中小企业发展是重要议题之一。施安平就该议题向欧方全面介绍了中国发起设立国家中小企业发展基金的初衷、运作思路和运营现状及经验。施安平表示,中小企业量大面广、规模小、风险系数高等特点决定了其融资具有先天困难,中国政府通过设立国家中小企业发展基金,以财政资金撬动社会资本,共同成立市场化运作的基金,能够克服市场失灵的部分,更好地帮助中小企业发展。证券时报就此专访

了国中创投首席合伙人、CEO施安平。

证券时报记者:作为致力于扶持中小企业的国家中小企业发展基金至今已经设立并运作了三年,请问当时是在什么背景下设立这只基金的,如今的运作情况如何?

施安平:中小企业具有量大面广、规模小、管理不健全、成长具有不确定性、风险系数高等特点,通过市场化机制融资困难重重。因此,通过政府引导,撬动社会力量,能够缓解中小企业融资问题,克服市场失灵。

2015年9月1日,中国政府决定设立国家中小企业发展基金,重点支持种子期、初创期成长型中小企业。中央财政出资150亿元,通过制定优惠政策吸引社会资本共同出资,使基金总规模达到600亿元。通过中央财政撬动社会资本,共同支持中小企业发展。

目前,国家中小企业发展基金已有三只总规模为150亿元的直投基金陆续设立并投入运营。截至2018年8月底,三只实体基金完成投资55亿元,投资185个项目,涵盖先进制造、新能源新材料、生物医药等多个领域。其中,种子期初创期项目数占76%,投资额占62%,对中西部欠发达地区投资项目数占17%,投资额占22%,较好地实现了基金的政策目标。

证券时报记者:目前中小企业发展基金(深圳有限合伙)的运作取得哪些成效?

施安平:中小企业发展基金(深圳有

限合伙)是国家中小企业发展基金的首只实体基金,由深圳国中创业投资管理有限公司(以下简称“国中创投”)运营管理,规模60亿元。目前,基金已经完整运作两个年度,截至2018年9月30日,基金总投资项目数量100个,金额近人民币30亿元,投资行业涵盖新能源新材料、生物医药、互联网、信息技术、高端装备制造、消费品及现代服务以及节能环保等。

从基金运行取得的成效来看,主要有三点:第一,带动社会资本共同扶持中小企业发展。基金自成立以来,我们一直以扶植中小企业发展为己任。在基金总体投资中,对种子期初创期的中小企业的投资金额占比73.6%。截至9月30日,我们已投资的100个项目中,由于基金投资带动其他社会资本投资超过人民币150亿元,充分发挥了财政资金的杠杆作用,为促进中小企业发展提供了长效助力。第二,基金创造社会效益显著。据统计,截至9月30日,基金出资的100个项目累计创造的税收超过17亿元,净利润超过30亿元,就业超过3万人。第三,基金已有多个项目实现成功溢价退出。运作两年多以来,基金已经有4个项目通过IPO、并购等方式实现退出,已退出的项目平均收益率达到了290.74%。

证券时报记者:作为中小企业发展基金首只实体基金的运作看,国中创投在运作这只基金过程中有哪些经验?

施安平:主要有四点经验可以跟大家分享一下。第一,坚持研究先行,投研

结合的投资理念。我们是标准的风险投资机构,投资阶段较早,在投资价值判断上难度也很大。为此,我们自基金运营之初就确定了研究指导投资的理念。运营两年来,研究型投资方式已经得到了市场和行业的认可。

第二,坚持价值投资,建立自己的投资逻辑。首先,我们要谨慎判断商业模式创新、低门槛的拼资源拼资本的风口项目。我们对企业的价值判断是基于它的成长性,而不是估值。我们相信,好的商业模式是让所有参与者都受益,风险投资的根本目的应该是让创业者、消费者、出资人和管理人实现多赢。其次,理性看待“独角兽”项目,不追高、不接盘。任何一个企业估值都是有规律的,有时候往往高估值就等于高负债。一个成熟的投资机构应该坚持价值投资理念,关注企业技术、产品、服务等指标的高成长。靠高估值、靠烧钱模式赖以生存的企业是走不远的。最后,重点布局突破行业发展瓶颈的核心技术。我们始终关注着前沿技术的发展趋势。

第三,通过产业链深度研究来指导投资实践、投后管理和退出。新能源车产业是自基金成立以来我们就非常关注的行业,围绕着锂电池产业的上、中、下游,我们已经形成了产业链投资。而在智能驾驶、自动驾驶等应用端拥有广阔前景的领域,我们也投资了一批优秀的企业。在我们的帮助下,这些企业在各自的领

域逐渐形成了独具特色的竞争优势。我们相信,在不久的将来,汽车产业将全面升级换代。我们投资的这些企业,都将顺势成为行业领军者。

第四,突出对项目的增值服务能力。我们始终将增值服务作为自己的核心竞争力,充分发挥优势,从四个层面打造国家级风险投资基金的增值服务能力:第一个层面是资本运作服务。企业家对自己的技术、产品、市场、生产管理可能很熟悉,但对资本运作的认识往往不够充分。而投资机构最擅长的就是做资本运作。在资本运作服务上,是作为一个投资机构义不容辞地为被投资企业提供的服务。第二个层面是资源整合的服务。资源整合分为纵向的资源整合和横向的资源整合。一个知名投资机构通过撮合行业上下游企业,协助整合市场资源,这是纵向的增值服务;而跨产业链跨行业的资源整合,则是横向的资源整合服务。第三个层面是规范管理的服务。初创型的民营企业在发展过程中都有一些不规范的地方。而投资机构提出的规范管理的方案往往是最低成本、最有利于企业,但是同时又符合资本市场需求的,这也是专业投资机构所必须提供的增值服务。第四个层面是解决“疑难杂症”的服务。在企业的发展过程中,都会有一些共性的问题,但是每个企业遇到困难的时候,也都有自己特有的问题。这个时候作为一个有实力的投资机构应该针对这些疑难杂症提供自己的“处方”,帮助企业成长。

证券时报主管主办
聚焦创业投资类新闻
打造创客、投资者、网友互动交流平台



关注请扫上方二维码