

# 乐视以网络思维颠覆传统电视

——专访乐视网CEO贾跃亭

证券时报记者 邹昕昕

乐视网(600104)的新品发布会现场,总是很难看到公司董事长、首席执行官(CEO)贾跃亭的影子。但每一次发布会,贾跃亭都会通过公开渠道为乐视摇旗呐喊。就在近期,贾跃亭的微博粉丝突破了200万,成为A股创业板上市公司中粉丝最多的老板之一。

而近期乐视超级电视S50的大卖,贾跃亭又一次完美地演绎了“颠覆者”的形象。

电视行业这潭死水需要动一动了。”贾跃亭认为,互联网正在挑战所有传统行业,零售、金融、传媒、广告等等都在变革,电视行业为什么就不能被改变?

在他看来,乐视拥有颠覆传统电视行业的5大利器:用户、前瞻、快速、协同、极致,而用户参与是其中的核心,是互联网模式成功的根本。S50大卖是电视行业的历史转折点,是消费者接受互联网CP2C直达用户模式的里程碑。”

## 超级电视9分钟售罄

朝阳公园桥东北角宏城鑫泰大厦写字楼的一间办公室内,贾跃亭正在午休,躺在沙发上的他,脸上写满疲惫。

就在前些天,1万台S50正式发售,创行业纪录的9分19秒让贾跃亭欣喜不已,第一时间,他通过新浪微博发声。

然而,欣喜过后没多久,问题随之而来。由于系统故障,超卖了2.1万台超级电视。也就是说在短短的9分19秒内,有3.1万用户抢购了只有1万台现货的S50。

这个问题在普通厂家看来或许不是什么大问题,让用户多等几天就能解决,但是对于乐视来说,这是一个大问题,乐视TV现在的一切是乐迷们一起给的,我们要给乐迷最好的体验,售后是很重要的一环。”谈到乐迷,贾跃亭精神奕奕,丝毫感觉不出他为了解决这个问题加班多时,累了就沙发上一躺,和衣而睡。

在乐视的逻辑中,乐迷的支持是乐视目前所获得成功的根本所在,而售后是乐迷体验中的重要一环,此次的S50超卖必然将引发一系列的问题。

以贾跃亭为首的乐视一众高管在第一时间向乐迷表达了歉意。

网站的瞬时流量达到了210万人,这个在行业是不多见的,这是此次系统出故障的主要原因。”贾跃亭说。

而之所以S50受到如此之高的追捧,价格是最主要的原因。

目前在市场中,42寸的智能电视均价约为3400元,47/48寸的均价则为5671元,而50寸的均价是5816元,52寸均价则高达9980元。

在S50发布后,2499+490”的价格将原有的电视价格体系冲击得七零八落。

在S50150台工程机预售过程中,预约量超过了11万台。而在实际

销售中的超卖,一方面暴露出乐视在电商经验上的不足;另一方面也标志着电视行业进入全新的历史转折点,互联网公司做电视受热捧已成为不争的事实。

S50的大卖标志着垂直整合的乐视生态模式,得到了消费者充分认同。”贾跃亭指着办公室内正播放着不同乐视频道的S50,底气十足地说,这是电视行业的历史转折点,是消费者接受互联网CP2C直达用户模式的里程碑。”

为了这句话,贾跃亭等了4年。

## 以互联网思维颠覆电视

4年之前,乐视成立了TV事业部,开始了电视产品的研发,并在去年9月19日“颠覆日”宣布正式进军电视行业。

电视,30年未曾改变的产业,我们将用互联网模式重塑电视行业。”当时独自站在台上的贾跃亭说出这句话时,业界普遍表示了质疑。

贾跃亭不为所动,当大多数人都看不好的时候,这件事情才值得去做,做了才有可能颠覆。”

今年5月7日,超级电视正式发布,根据权威市场调查机构中怡康发布的最新监测报告显示,今年7月,超级电视X60销量1.5万台,在60寸电视市场份额中占比35.23%,成为16个彩电主流品牌的销量冠军。

X60的成功给整个电视产业一针强心剂,整个电视行业开始急速升温,小米、爱奇艺携手TCL、阿里携手创维纷纷进场。

行业空前火热,但无论是互联网厂商还是传统厂家,在推出电视时,乐视永远是一个避不开的话题。

谈到这个,贾跃亭笑得很开心,互联网正在挑战所有传统行业,零售、金融、传媒、广告等等都在变革,电视行业为什么就不能被改变?”

在这股变革中,乐视占据了先发优势,但也任重道远。

我们当前的主要任务是把乐视生态打造好,乐视生态有两大特征,一个是开放,即引入更多外部的互联网应用服务,另一个是闭环,平台、内容、终端、应用形成一个可循环的系统,通过生态协同,发挥生态聚变效应。”贾跃亭说。

## 产业链垂直整合

在开放上,乐视最新的动作是引进了腾讯作为合作伙伴。9月23日,在乐视与易迅的战略发布会上,乐视宣布与腾讯已展开全面深度合作,以QQTV版为代表的这批腾讯大屏应用已进驻超级电视Letv Store,未来,包括易迅网TV客户端等更多的应用也将进驻Letv Store或直接内置入超级电视。

在此之前,乐视已经宣布了与深创投共同出资1亿元,鼓励开发者进军电视应用。

在上游拥有富士康这个合作伙伴



图为贾跃亭在乐视新品发布会现场

邹昕昕/摄

的情况下,乐视的产业链整合越沉越下。苹果有App Store,电视的未来也应该有一个巨无霸。”贾跃亭毫不掩饰他的野心。

开放是垂直整合的重要一部分,另外一部分则在于自身闭环的打造。

乐视网——国内最大的正版影视剧版权库;乐视云——一个不仅能解决乐视自身的智能网络存储及分发功能,而且能够给更多的企业与用户提供CDN分发等服务……

而前不久,乐视耗资9亿元收购花儿影视,也是在夯实闭环中的优势。

超级电视从硬件设计、系统研发、软件应用、影视内容,再到配送安装、客服售后等等。几乎每个环节都是我们自己做的。只有这样才能给用户极致的体验。”贾跃亭认为,我们的这条垂直整合有苹果的影子,但是我们和苹果又是不同的,苹果在内容是缺失的,所以你看它现在和索尼娱乐、全球音乐合作,而我们的内容本身就很强大,另外我们和亚马逊其实也很像,不是吗?”

乐视的产业链整合越来越大,上至提供终端配件的富士康,下至国内软件产品无人能出其左右的腾讯,乐视的蓝图初现。

## 用户都是产品经理

乐视这张蓝图的立足点在互联网模式、在满足用户需求。贾跃亭表示,通过了解用户的需求,前瞻性地预见未来的机会,既要用户参与,又要走在用户的前面。不仅建立在用户的痛点之上,还要不断突破,不断超越用户的期望,并快速将前瞻的内容落地。通过内部协同还有外部与用户的协同,打造出极致体验的产品和服务,提供给用户,并再次通过用户参与,不断循环。”

用户参与是互联网模式成功的根本,贾跃亭一直强调这一主题。基于此,乐视提出了“千万人不满意,千万人参与,千万人研发,千万人使用,千万人传播”的理念。

你提供给用户你认为最好的东西还不够,你还要提供给用户觉得好的东西才行。”贾跃亭说道,当超级电视出现bug时,会提示用户提交bug,并会反馈用户。”

为此,乐视专门开设了乐迷论坛、UI论坛,开设专门的用户需求提交专区,对于用户呼声高的功能,乐视会火速安排上线。来自乐视的数据显示,目前乐迷论坛的注册用户已经接近90万,每日发帖量近10万。

在乐视的思维中,每个用户都是产品经理,可以对超级电视提供意见。

“闭门造车”,这是贾跃亭对于传统玩法的看法。在传统厂商那里,用户在电视的生产中除了前期产品调研之外,其余价值几乎没有,你把你认为好的给了用户,但用户真的会觉得好吗?况且,你还不能保证这个产品就是好的”。

贾跃亭进一步补充道,互联网是双向的,交互的,而传统电视是单向的传输,这个就很好地体现了我们做电视和传统厂商做电视的区别。虽然我们看到最近很多跨界的合作者,但那只是形式,真正的产品模式依然是单向。”

基于用户参与,贾跃亭和他的乐视也有了新的故事,从纯粹的互联网公司,到做硬件,前路漫漫,无论乐视未来成功与否,电视行业颠覆者的地位,乐视已经坐实。

贾跃亭用他一贯的冷幽默总结道:未来的事留给时间,乐视是“鲶鱼”还是“鲨鱼”不重要,重要的是电视行业这潭死水需要动一动了,再不动就要变水蒸气了。”

## 东湖高新换帅 喻中权任董事长

工程建设、科技园区和环保科技三大主营板块搭建到位后,东湖高新(600133)也迎来了密集的人事调整期。东湖高新今日公告,丁振国因工作调整不再兼任公司董事长,刚刚履新的喻中权当选为公司新任董事长。

今年11月5日,鉴于公司董事、总经理何文君因工作调动辞职,东湖高新董事会推荐喻中权为董事。在东湖高新昨日召开的股东大会上,喻中权的董事资格获得通过,并在公司随后召开的董事会上被选举为董事长。

公开资料显示,喻中权曾任东湖高新大股东联投集团旗下联投地产总经理、联投置业执行总经理等职,具有丰富的工程建设、房地产开发运营等方面的经验。

东湖高新相关人士表示,公司今后将全力增强各项主营业务的造血功能和盈利能力。

(曾灿)

## 苏宁云商 首家海外研究院硅谷揭幕

证券时报记者 袁源

当地时间11月19日,苏宁美国研发中心暨硅谷研究院”在硅谷揭幕,苏宁云商(002024)董事长张近东正式宣布其全球首家海外研究院开始运行。

苏宁云商表示,公司于今年明确发布“一体两翼互联网路线图”,就是要以互联网零售为转型总体方向,以线上到线下(O2O)和开放平台为两翼,运用互联网技术提升零售业的运营效率与服务体验,苏宁硅谷研究院将为这一愿景提供技术牵引。

据了解,苏宁硅谷研究院将着眼于融合线上线下O2O模式,聚焦于智能搜索、大数据、高性能计算、互联网金融等领域的前沿技术研究,预计至2014年中,研发团队将达到50人左右,未来3年内达到200人。未来,苏宁还计划在纽约、西雅图等地设立承担不同职能的研发机构。这将与已经运行的苏宁北京、南京研发中心共同推动苏宁互联网转型与云商模式的加速落地。

硅谷研究院是苏宁在海外成立的首个研究机构,它位于硅谷核心区,初期投资500万美元。张近东表示:把海外研究院的首站选在了硅谷,就是希望与这里最顶级的高科技企业和最具创新精神的团队共舞,并在此吸引和培养高等级商业、科技人才,推动前沿课题研究、商业

### ■ 新闻短波 | Short News |

## 北海港 重组获证监会核准

北海港(000582)今日公告,公司收到中国证监会相关文件,核准其向广西北部湾国际港务集团有限公司发行1.74亿股、向防城港务集团有限公司发行5.16亿股股份购买相关资产。

收购资产包括北部湾港务集团持有的钦州市港口(集团)有限责任公司100%股权、防城港务集团持有的防城港北部湾港务有限公司100%股权、北部湾拖船(防城港)有限公司57.57%股权,目标资产的交易作价为51.82亿元。若上述收购重组事项完成,将实现北部湾集团优质港口业务的整体上市。(马宇飞)

## 金枫酒业 非公开发行过会

金枫酒业(600616)今日公告,公司2012年末启动的非公开发行事项11月20日获证监会发行审核委员会审核通过。

资料显示,金枫酒业本次非公开发行股票数量不超过9150万股,价格不低于7.65元/股,募集资金不超过5.81亿元。募集资金将主要投向新增十万千升新型高品质黄酒技术改造配套项目(二期)和品牌建设项目建设,其余资金补充流动资金。

金枫酒业表示,本次非公开发行的顺利实施,有利于加快公司黄酒主业的发展、改善股东结构,对上市公司业务起到积极的促进作用。公司将着力于拉升品牌影响力,增强渠道链的效率。(董宇明)

## \*ST珠江减持 西南证券2089万股

\*ST珠江(000505)今日公告,11月5日至20日期间通过上交所交易系统售出西南证券股票2089万股,交易均价约为9.37元/股。公司称,初步测算,扣除成本和相关税费后可获得所得税前投资收益约1.68亿元。

2012年6月28日至2013年

合作、企业并购、投资等在内的中美合作。”

苏宁硅谷研究院负责人王静玺详细介绍了智能搜索与精准营销、大数据、高性能计算、互联网金融等重点研究领域。研究成果将包括实现对海量、多种信源的数据的智能检索,以及主题环境下的语义分析模型;大数据领域下用于客户行为分析、营销效果预测、企业运营风险等方面的分析工具;升级苏宁云计算及分布式技术方案,实现“插件式”的资源动态扩展,以及标准化的业务组件开发、测试、部署、自动扩展的自动化框架等等。

王静玺表示,研究的最终目的是放大苏宁线上线下融合的优势,为消费者营造随时随地、应需而变的智能购物体验,创造全球零售新模式;放大苏宁的物流、金融、IT能力,为供应商、合作伙伴提供增值服务,重塑从流通到生产的价值链。

据了解,苏宁研究院将采取群体创新机制、合作人机制等灵活的管理方式,某项课题研究带头人及研究人员在产品落地或者实践过程中,可以实现从技术研发到经营管理角色的转变,成为业务经营团队的核心管理成员。除了承担研究技术趋势外,苏宁硅谷研究院还研究美国领先商业模式,并与美国创新型中小企业展开战略投资、并购等多种合作,提升苏宁互联网布局与研发能力。

11月20日期间,\*ST珠江累计减持西南证券2350万股,占其总股本的1.02%。其中2012年度累计出售261万股,投资收益2100万元已计入2012年度投资收益。

目前,\*ST珠江尚持有西南证券975万股,这些股份仍质押给大股东实际控制人北京市新兴房地产开发总公司,作为公司向新兴公司借款的担保。(杨苏)

## 百大集团 变更实际控制人

百大集团(600865)今日公告,公司实际控制人将由变更为陈夏鑫,公司股票今日复牌。

百大集团控股东西子联合控股有限公司出于产业战略规划考虑,拟退出百大集团。日前,西子联合已与陈夏鑫控制的西子国际控股有限公司达成协议,将其持有的百大集团1.13亿股股份转让给西子国际。上述股份占百大集团总股本的29.98%,以5.4元/股的价格计算,西子国际应支付6.09亿元。(杨苏)

## 上海钢联与国家统计局 签订大数据合作协议

上海钢联(600692)今日公告,公司于11月19日与国家统计局共同签署《大数据战略合作框架协议》。公司表示,框架协议代表双方合作的意向,尚无具体的实施计划和方案。本框架协议对公司本年度财务状况、经营成果不会产生影响。

根据该框架协议,协议双方将共同研究探讨建立大数据应用的统计标准,包括指标定义、口径、范围、分类、计算方法、代码等;共同研究确定利用企业数据完善、补充政府统计数据的内容、形式及实施步骤,包括数据采集、处理、分析、挖掘、发布等;各方一致同意的其他方面的合作。同时,国家统计局将授予公司为“国家统计局大数据合作平台企业”,合作期限为2013年~2015年。(董宇明)

## 博耳电力:通过技术创新 服务电网建设

技术共建·精益求精”,2013年中电联输配电技术创新与应用交流会日前在江苏无锡隆重举行。来自国家电网、南方电网、五大发电集团及著名电力制造企业在内的近500余位代表出席了大会。作为一站式综合配电设备和能效管理解决方案提供商,博耳电力董事会主席钱毅湘在会上发表了“通过技术创新 服务电网建设”的主题演讲,与代表分享了博耳电力多年来持续技术创新的努力和阶段性产品研发的最新成果,引起了代表们的广泛关注。

1985年诞生于中国乡镇企业摇篮——无锡的博耳电力,历经三十年、两代人的不懈努力,积累了坚实的规模化工业基础。2010年在香港主板上市后,国际资本的注入给博耳带来新的活力,为了梦想而追逐的博耳人正践行着做高效有度能源管理的实践者,改善和保护地球环境”的企业使命。

近年来,博耳先后通过并购成立了上海电科博耳开关有限公司和博耳(无锡)特种电力电容器有限公司,今年年初更是走出国门,收购了西班牙天博(GRUPO TEMPER)品牌。这次成功的收购,让公司在如何实现工厂信息化和实践企业绿色能源使命的层面有了深刻的体会。

钱总深有感触地讲到,以前我们讲工厂信息化,总是以为漂亮的厂房,自动化的流水线和先进的制造设备就够了,到了西班牙Temper公司,才真正深刻理解工厂信息化的含义——信息化是贯穿在产品研发生产、制造、检测、物



博耳电力董事会主席钱毅湘

流和客户服务的全过程,信息化是快速服务客户和企业持续创新的保障。

另一个深深触动钱总内心的是欧洲社会从企业层面对绿色能源应用的关注,而Temper公司多年来做了深厚的技术和产品准备。回国后,钱总立刻成立了博耳新能源公司,博耳无锡工厂的1.5Mw屋顶太阳能发电项目即将在年底并网发电。

博耳将更加努力全面服务绿色电网,共同建设绿色家园。

(CIS)