



■ 本版撰文 本报记者 杨颖 霍玉茜

# 移动互联扑面而来 企业转型正当其时

提到移动互联网市场,至少有两个基本方面不能忽略:首先,在终端方面,2002年,移动电话数量首次超过了固定电话数量,在电话业务方面移动技术占据了主导地位;2013年,连接互联网的移动端,如智能手机和平板电脑,规模将有超过台式机和本地笔记本为主导的个人电脑端的趋势。

其次,在网络市场方面,据统计,截至今年10月,我国移动互联网用户总数达到8.17亿户,其中3G上网用户比例达到34.5%,而网民中使用手机上网的人群比例达78.5%。这足以表明,移动互联网时代扑面而来。细嗅时代的味道,置身其中的创业者、传统企业、新兴企业,以及互联网大佬们都在为变革的到来努力做着准备。

## 巨头圈地移动互联网

伴随智能手机销量的爆发式增长,移动互联网的前景越来越为市场所看好,并成为吸纳投资、收购并购的重要“战场”。这份热度甚至感染了此前很少投资并购的阿里巴巴(以下简称阿里),其今年投资收购的不少项目都与移动互联网相关。近日,又有消息称,阿里计划收购手机音乐播放器天天动听,并计划将它与其已收购的虾米音乐整合。据分析,该动作意在继续加强移动终端,尤其是为阿里旗下的移动互联网通信产品——来往造势。

事实上,无论是在国内还是国外,移动互联网都是今年科技巨头们眼中的“香饽饽”。在国内市场,2013年,百度收下了PPS、拿下了91无线、“吃”下了糯米网,投资了百分之百公司等,其中,91无线的收购价高达19亿美元;阿里则入股了新浪微博、高德地图等;腾讯一直在着力围绕微信展开平台布局,几大巨头都在用自己的方式拓展其移动互联网业务。

而在国外市场,上述现象同样存在。移动互联应用也是2013年苹果、谷歌、雅虎、Facebook、Twitter的并购目的,内容主要以社交、视频、移动工具、游戏为主。各巨头都在补齐自身不足,努力完善各自移动互联网布局。

创新工场联合创始人汪华表示,纵观今年移动互联网行业,可以看到,在平台方面,巨头纷纷卡位,每家都在大手笔收购创业公司,争夺流量入口、社交平台 and 基础设施等。而待巨头们做好平台,移动互联网创业者将真正走入“深水区”。

不过,也有分析人士提醒,“如果你是创业者,现在还准备向巨头们兜售你的创业项目,恐怕要等很久”。据了解,在国外市场,这种疯狂收购的势头今

年下半年已有所减缓。以Facebook和谷歌为例,据统计,2013年上半年,前者用于并购其他公司的开支为2.46亿美元。今年第三季度,它用于并购业务的开支已大幅下滑至1400万美元。而后者,在不计入10亿美元并购地图创新企业Waze的情况下,今年上半年并购其他公司的开支为3.44亿美元,但今年第三季度,它用于并购的开支总计仅为2500万美元。在一段并购高潮过后,巨头们已开始进行项目整合、消化。

在移动互联网变革的十字路口、国内手机网民不断增多的大背景下,国内互联网大佬们也十分焦虑,阿里、腾讯、百度等也全部在积极进行自我革命和内部重构。

充满竞争的一年转眼就要过去了,巨头各自的布局和形态也已日渐清晰,谁能赢得这场卡位战?

虽然,以目前的国内市场情况来看,今年呈万箭齐发之势的百度似乎已占据了中国移动互联网最核心、最不可复制的开发者资源。据此前易观智库发布的《第三季度移动应用分发系统监测报告》显示,百度以“移动搜索+应用商店”双核驱动模式占据了40.6%的市场份额,位居第一。一些业内专家分析,接下来,百度只需全力将其转化为可持续的内容生产力,便能稳占移动互联网发展先机,笑傲“移动江湖”。但是,资源重新整合毕竟是一个漫长复杂的过程,而且,其他两位巨头,阿里、腾讯也在努力打磨自己的优势业务,为自己打拼移动互联网市场铺平道路。未来,这些投资收购会给他们的市场排名带来怎样的变化,犹未可知。不过,可以肯定的是巨头间的“拼杀”必将愈演愈烈。

## 二马交锋 创业者探路新蓝海

封杀来往、屏蔽微信,今年11月,马云、马化腾多次交手,这本是巨头间上演的“爱恨情仇”,但由于是平台与平台的对决,因此对草根创业者影响甚大,足以载入2013年移动端大事件。对于如斯举措的缘起,两大巨头均称是“为用户安全着想”,但业界普遍认为交锋背后隐藏的是“地盘之争”。

所谓的“地盘之争”即“离钱最近”的移动支付业务之争。有业内人士将2013年称为移动支付元年。认为移动互联为随时“逛街”、“下单”提供了可能,也带来了巨大商机。据统计,截至今年11月,支付宝手机支付用户数量超过1亿,支付宝钱包用户数量亦接近1亿,手机支付占支付宝总数的1/3。仅“双十一”当天,手机支付量就达4518万笔,金额超过113亿元。移动支付市场俨然是块诱人的“蛋糕”。

但是,微信支付功能的开通让阿里感受到了威胁。为了向移动终端进攻,或者说还击腾讯,阿里发出3支利箭:来往、手机淘宝和支付宝钱包。其中,来往是今年10月正式推出的,因拥有特色的500人群、阅后即焚、兴趣小组似的扎堆功能受到用户欢迎,是一个微信类产品。同时,手机淘宝的公共账号平台“微淘”向非淘宝商家和个人开放,支付宝钱包公共账号也对外免费开放。

由此,两巨头间的移动支付博弈正式开始。未来,不管谁胜出,都会有受伤者,亦会有受益者。

在朋友圈里经营鞋店的王小姐表示,虽然一些依赖微信推广产品的淘宝店家因两方交锋叫苦不迭,但是竞争也会带来机会。近来,她就感受到了微信前所未有的“成长”。随着微信个人公众平台、服务号等功能的陆续开通,她可以多维度地在微信上经营自己的小店。而这些功能都是免费的。对于精明的草根创业者来说,不用注册公司,在平台上无需花费更多是他们的选择。持续关注和对标微淘、微信,微信支付、支付宝的利弊,根据个人需要,选择相应的应用或调整开店思路,将是这批创业者应对这场交锋的策略。

现在,像王小姐这样,在朋友圈进行营销或买卖产品的商家已不在少数。另外,还有一些人会通过帮卖家做代理兼职赚钱。他们一般把从买家那里拿到的图片发到自己的微信朋友圈里,如果有订单生成,就可以拿到一定数额的分成。但是,马云与马化腾之争,已经造成现实影响。一些创业者已从淘宝平台转战微信公共平台与朋友圈。一些通过朋友圈卖A货、高仿产品的违法事件也开始出现。这种破坏朋友圈“生态”的事件,让很多人心存疑虑。而这应该也不是微信希望看到的,更不利于其进行市场竞争。对于新进者——微信,它拥有大量用户的移动互联网平台,除了不断增发新功能外,也需要注意应用“市场机制的思维”来弱化这种不良影响。

## APP引路 小微企业爆发

随着移动互联网的飞速发展和普及,人们的行为方式也发生着翻天覆地的变化。在移动终端已成为人们生活中不可或缺的“伙伴”时,这种变革催生的行业变化显而易见。

从公交地铁上、朋友聚餐时,多数年轻人都在低头玩手机就可看出,移动互联网已经改变了许多人的行为方式,这是不容置疑的。这场变革,又带来了另类的互联网界创业潮。《异类》的作者马尔科姆曾经统计过高科技领域成功人士的年龄,诸如乔布斯、比尔·盖茨等,在上世纪八九十年代,互联网风起云涌时,这些人正值壮年,开创公司、传播理念,时势造英雄,互联网使他们功成名就,实现了他们改变世界的梦想。

当时创业者的壮年时至今日还在影响本世纪的年轻一代。乔布斯、比尔·盖茨的经历激励着大洋彼岸中国年轻的创业者。这些大多为“80后”的年轻人,在移动互联网兴起、爆发之时开始各自组团,发掘市场商机,启用、打造APP成为他们的创业内容。

这样的创业没有过高的资金成本,不需要正儿八经成立公司,在开放的安卓、IOS平台上,只要有兴趣,说干就能干。移动互联网降低了以往创业的门槛,加上频频涌现的成功案例,比如一些APP得到大量资本投资,小米创业才3年,估值就超过了百亿美元等。不断创造神话的互联网,成为创业者的淘金富矿。

但这样的项目,找到切入点——用户需求最重要。而用户需求只有有心人才能发现。

现实情况是,一些体恤用户需求的软件,已经带

动了公司的发展。例如,以“嘀嘀打车”、“摇摇叫车”为内容的手机打车APP软件,仅半年就覆盖到北上广深四个城市,2万多台出租车,北京用户超过50万,日呼叫量过万人次。其创始人程维将成功原因归结为移动互联网与传统行业的结合;而与女性生理相关的APP软件如大姨妈、西柚也都是从女性基础需要入手,将APP打造成一种服务手段;《我叫MT》手游APP更是火爆,曾一度因“人满为患”,导致服务器压力过大,迫使开发者紧急恢复收费,以控制玩家数量。这种小而美的业态支撑了许多创业者的梦想,当然,这其中也有成功也有失败。

利用APP赚钱的重点是创意是否贴合需求,但是如何得到大众认可?创意得到开发后,APP如何盈利?都是决定公司能否走下去的关键。据统计,今年前10个月,我国软件收入达到2.53万亿元,超过了2012年全年,同比增长24.1%。尽管有增长趋势,但是对于多数利用互联网创业的小微企业,资金、平台都是瓶颈。运营平台的欠缺,致使做稍有规模的项目困难重重,与大企业合作的机会少得可怜。除此之外,APP的升级与维护都需要耗费大量精力和资金。在众多通过APP创业的企业中,只有很少一部分能够得到天使投资人或者大企业的青睐,为其投资,而多数APP产品则依靠广告和用户支付来营收。对于大多数的中国人来说,免费已经成为一种习惯,所以,对利用移动互联网创业的草根们来说,各种问题接踵而至,而在这股创业热潮中,大部分年轻人或许不能收获成功,但不得不承认的是,不轻易放弃的精神却已经足够让他们在这个时代留下独特的印记。

## 4G:难以想象的巨变

随着12月4日,工信部向移动、电信、联通颁发了TD-LTE的4G牌照,4G时代终于来了。

虽然,这个千呼万唤始出来的新技术想要普及还需时日,但业界对它已不吝溢美之词,有预测指出,随着4G牌照的发放和“宽带中国”、“促进信息消费”等国家战略的推进,更大的市场机会和挑战已兵临城下,移动新趋势和大变革近在眼前。

众所周知,4G最突出的一个特点就是速度快。官方给出的数字是其速度是3G的40倍,即在理想状态下,4G的理论速度为100Mbps,最高可达1000Mbps。用其下载一部高清电影仅需两三分钟。“4G带来的最大改变,是单位流量成本的降低。这将为运营商以及整个产业各方带来积极影响。”腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾指出,如果4G的移动通信成本能降到更理想的范围,今后仍可以用,设备

可以用,服务也可以用。在速度、响应、可靠性方面,4G可以有更好的提升,这需要整个产业联手,为用户创造更美好的未来。

而且,很多业内人士都认同,2014年移动互联网将发生巨变。4G将为个人、家庭、行业各种移动互联网使用领域带来更多提升的空间。比如,APP的研发将可以得到更高参数的设备或网络的支持,其服务内容、流程和方式都可能发生改变;通信产业链在云计算、大数据、物联网等领域面临的问题,将在4G时代得到有效解决等。其中,最有可能发生巨变的三大领域为手游、视频APP以及精准定位。

3G的到来,改变着移动互联网大佬的战略布局,衍化出种类繁多、让人眼花缭乱的创业方式。优于3G的4G时代的到来,又将给移动互联网、企业、人们的生活带来什么样的巨变?我们拭目以待。

