

这些草根用户除了有购物需求,也有娱乐需求,9158 填补的则是这一块空白,傅政军认为,9158 走的是屌丝+移动交友+视频的“秀场”模式,所谓“秀场”模式,就是将线下的“夜总会”模式搬到线上。与线下 KTV 一样,当用户来到 9158,交纳一定费用后就可以进入房间看到女士表演。如果这些女士的表演足够有吸引力,男草根用户们还愿意购买“虚拟礼品”献上殷勤。

之前有媒体报道,借助秀场模式,9158 的年收入可能已经超过 3 亿元。

事实上,不仅仅是这些非常低调的创业公司们在关注草根用户们,连互联网巨头们也开始打起了“草根经济”的牌子,比如,2013 年,余额宝成为了互联网金融最热的关键词。截至 2014 年 1 月 15 日 15 点,余额宝规模已超过 2500 亿元,客户数超过 4900 万户,平均每个用户的投资额度不过 5000 元左右。

支撑草根经济规模继续扩大的因素还包括他们收入的持续增长。

就在张小玮接受记者采访的同一天,国家统计局发布了城乡居民收入报告。这份权威报告显示,2013 年农民工月均收入 2609 元,同比增长 13.9%。而在张小玮刚刚创业时的 2007 年,农民工的月收入仅为 1200 元左右,这个数据来源于复旦大学产业发展研究中心等机构联合发布的《2007 中国农民工(蓝领)报告》。

颇为巧合的是,买卖宝年销售额的增长曲线和农民工收入的增长曲线基本上呈现类似的趋势。

草根商户在成长

在电子商务的信息流、资金流、物流三大关键流程里,买卖宝都有自己独特的做法。比如,在资金流方面,城市主流的网购人群里,他们能够熟练地使用网上银行和在线支付,正因此,他们可以选择在线付



■ 买卖宝 CEO 张小玮

款。而买卖宝的顾客则完全不同,首先,在手机上,在线支付和网上银行的支付相比 PC 端,使用起来不够流畅,而他们并没有养成这种习惯。此外,他们可能相当谨慎,更愿意货到付款。张小玮告诉记者,目前,买卖宝的顾客中,选择货到付款的比例仍然高达 95%以上。

买卖宝选择的物流合作伙伴也和京东、淘宝不同。由于他们的客户群通常远离城市中心地带,这意味着配送成本将大幅提高,而且必须采取货到付款的方式,意味着买卖宝必须承担更高的物流成本,“淘宝小卖家的物流成本是 7~10 元,我们的至少翻倍,”张小玮说。

不过,这一状况有所改变,过去,在买卖宝的客户中,广东省的占

与草根做大生意(下)

◆ 陈纪英

的媒体,会不遗余力地进行覆盖。”

“从精英思维转换到草根思维,其实并没那么难,6 个月足够了。”张小玮说。过去几年,买卖宝的增长迅速。从 2008 年至 2012 年,买卖宝的年销售额分别为 1000 万、4000 万、近亿元、5 亿、10 亿。而 2013 年的销售额则为 20 亿左右。而由于在这一相对窄众领域内,买卖宝碰到的竞争对手比较少,其整体毛利率介于 20%~30%。

在 2013 年上半年接受采访时,张小玮透露,目前,买卖宝处于略微亏损的状态,整体市场费用(包括呼叫中心的成本)占去销售额的 10%左右,物流占去销售额的 20%左右。

推倒的围墙

尽管买卖宝的年销售额增速凶猛。但是,随着智能手机的普及,买卖宝的投资人开始担心起来——过去,买卖宝的用户们之所以一次次在买卖宝购物,是因为他们并没有更多的选择。从行业来说,随着智能手机的普及,互联网巨头们加速在移动端布局;从用户端来说,过去在功能机上,买卖宝可能是新生代农民工们为数不多的购物选择之一,买卖宝的竞争优势在哪里?

张小玮看起来并不担心,他相信自己是最了解乡镇新生代购物需求的人。

目前,买卖宝针对的用户群体,尚未完成从功能机到智能机的升级换代。数据显示,目前有两个多亿的 QQ 用户仍在用塞班系统的功能机,未来几年,功能机将被智能机替代。张小玮认为,既然他能了解这块用户,为什么不能卖给他们手机呢?因

此,买卖宝也开始售卖智能手机。

不过,在买卖宝推出的手机上,并没有内置买卖宝的 APP。这与很多切入手机行业的互联网公司不同,张小玮说:“我研究了用户,每个手机用户真正使用的 APP 最多不会超过 10 个,我们冷静一下,买卖宝能不能成为那十分之一,如果不能成为,为什么要内置买卖宝的 APP 呢?!”

随着 BAT 三巨头加剧在移动端布局,张小玮必须面临的问题之一,是在买卖宝身处的移动互联网,互联网巨头们越来越多。现在,腾讯成为了买卖宝的控股方。

“当时我的想法是,买卖宝至少不要成为腾讯的对手。”张小玮说。他似乎非常乐观:“你怕有什么用呢?客观环境在变,消费者手中的产品在变,关键是你们能不能比他们进化更快。”

张小玮说,那些草根用户们收入不断增长,消费不断升级的时候,其实对于买卖宝来说是一种“后发优势”,因为他们的消费水平一直滞后于城市人群。“那些服务城市人群的电子商务网站,他们走在前头,可能有一些试错,在我的用户消费升级的时候,前头的经验教训我都可以借鉴。”

不过,尽管张小玮非常乐观,但是当所有第三方咨询公司在发布关于移动电商报告时,手机淘宝、手机京东都被和买卖宝列在了一起。在圆形的市场份额示意图上,很大一部分面积被手机淘宝和手机京东给分割了。

围绕着草根用户的移动互联网大战,才刚刚开始。

摘自《中国新闻周刊》2014 年 4 期

爱:外婆和我

殷健灵



19.几乎没有体会过相处的障碍

住在老房子,不知道寂寞的滋味。外婆去天井里洗衣服,一抬头,便跟窗子里头的阿姨阿婆搭上话,一个在屋里,一个在外面,讲起话来一点没有障碍,仿佛就在一个屋檐下。白日里,弄堂里的远近邻居从家门口过,都会从外面探进头来,和外婆打个招呼,或者干脆,跨进一只脚,坐到屋里来和外婆聊天。来得最多的是藕素。若是一天没有见着外婆露脸,藕素便会在外面敲敲窗子,看看外婆在不在里面。直到见着了才放心。

老房子提供的是这样一种日子:简朴、踏实、亲近。它虽然拥塞、狭窄、简陋,可它是有生命的,会和住在房子里的人一起呼吸。外婆在那里生活了半个多世纪,她熟悉弹硌路上的每一块鹅卵石,就像熟悉自家厨房里的每一只碗一把勺子;她习惯了日日见到那些叫她心生亲近的邻居们的脸,习惯了听他们七嘴八舌地闲聊。那样的声音,让琐碎的日子变得活泛,生气勃勃。一个人老了,是多么需要这种生机勃勃!那时候的我,一点都不能明白,对于一个身体健康的老人,“年老”最大的敌人,不是清贫,而是——寂寞。

搬了家,我乐此不疲地每天换两辆公交车去市中心上班。我不在,宽敞的家里只剩下了外婆。幸好,藕素的新家与我们家只隔开一条马路,而外婆也很快在同一个小区里,交到了新朋友。说是新朋友,其实还是之前老房子一条弄堂里的邻居。几乎每天下午,三五个外婆阿姨就会在我家聚会,天南海北地聊天。偶尔,外婆也会出去打麻将。但我发现她对麻将并不上瘾,去过几次,就不去了。

尽管和邻居们的联系依然维系着,但这种密闭的楼房生活和老房子毕竟有着太大不同。我仍旧时而晚归,频繁地出差,不得不参与各种夜生活,和朋友在外面吃饭,偶尔,也去唱 K。但是,身在外,心里还总是挂念着外婆。身居楼房,外婆不再可能像以前那样去小股阿姨或者别的邻居家求助,我想象着外婆的焦灼,因此每到晚间九点,我的心里也会焦

灼不安起来。不管别人怎样挽留,我都会铁定离开。回到家,已近十点,那时候,外婆已经和衣躺在床上看电视。见了我,才放心地关了电视躺下。

曾有亲近的朋友对我说:“你和外婆两个人,这一老一小过日子,很有意思。不知道是怎么过的?”在他们眼里,我和外婆相差五十六岁,代沟远不止一代两代,一定有不少沟通上的麻烦吧。

如果我说没有,你一定会认为我在撒谎。但我说的是真话,和外婆在一起,我几乎没有体会过相处的障碍。而让我们俩的日子始终保持如此平和顺畅的,是因为外婆的随和与迁就。

她欢迎一切我买给这个家的新鲜物件,欢迎我带她去做任何事:旅游、逛街、和同事一起吃火锅、吃肯德基和麦当劳的垃圾食品;原谅我的晚归和对她的急躁,宽容我的一切毛病。甚至,到了该恋爱的年纪,她也从来没有给过我任何压力,没有唠叨过一句不中听的话。她用放大镜来看我对她的点滴孝心,却对我的任何怠慢忽略不计。

其实,我和她的交流是那样的少。两个人吃晚饭时,她安静地听我讲述白日见闻,我却很少要求她说一两件事给我听听。更多的时间,我在电脑前敲击键盘,她在隔壁房间安静地看电视。想起来,我连专心陪外婆看电视的日子也是屈指可数。

时间,对不同的人有着不同的意义。对于孩子,时间行走的步伐令人欢欣,总希望它快点,再快点;对于老人,时间的流逝却再也不能让人欢欣,它让人心惊、颓丧、无奈、绝望。它的步点从我们心上踩过,针戳一般。我们试图挽留它的脚步,它却从来不肯展示仁慈之心。

我几乎没有觉察,外婆就忽然地老了。不知从哪天起,她开始向我抱怨去了菜市场不知道该买什么菜,准备第二天的菜单让她颇费踌躇。她皱眉发愁,我却觉得全然无所谓,一五一十地向她建议,买这买那。我和她说些琐碎屑屑的单位里的事情,渐渐,发现她不能集中精力听我说话,向她征询意见,她讷讷着,不知说什么好。有几回,我还因此生了气。无知的我没有意识到,这一切,正是外婆衰老的征兆。平和顺畅的“我们俩”的日子已经有了看不见的裂缝……

43.不免感慨系之

两天以后,段光清的一份奏报,用快骑急送省城杭州的巡抚府。因为他们已经得报,俞能贵已在奉化落网,正在解往宁波城里的路上。

原来俞能贵为避人耳目,背着藏了腰刀的布包一路辗转潜行,终于到了奉化拆开岭。可是在前往约定地点、经过一处街衢时,“俞大将军”还是被人发现。当俞能贵看见两个路人惊异的眼神和指指戳戳的悄悄议论后,旋即改道,不再前往约定处。然后他独自走到镇外一处破庵歇下,准备入夜以后再去会合董亮他们。可是刚刚入夜,百多名官兵忽然将破庵团团围住,灯笼火把将四周照得亮如白昼。待到俞能贵惊觉跳起,拔刀冲出门口,已是插翅难逃。但是在传说中神勇非常、现时又凶神恶煞高声叫骂的俞能贵面前,百余名官兵竟无人敢于近前。此时已有人悄悄爬上屋顶,然后站起身来,俞能贵听到响动倏地回头,一张渔网已经扑撒了下来!俞能贵顿时手脚被困,外面的官兵随即一拥而上……等到天刚放亮,俞能贵被渔网裹住,又加粗绳捆绑,然后被丢上马车,由重兵押解,前往宁波。

当日在鄞县的重牢中,应周祥干要求,段光清应允,三人关作一处,牢内摆开了酒肉,他们没有哀怨,只有豪气。

为防意外,段光清暂时按兵不动,他是要在夜深人静时,趁着抚台的训示回函送到之前,将这几个人犯押送出境,然后送往杭城,以免横生枝节。

半夜子时,段光清远远地看着,三部结实的木制囚车,由众多骑兵戒卫,从县狱起程。而城“西门口”此时也已通明洞开。

周祥干等人与巡抚黄宗汉的训示前后到达绍兴。等到深夜,周祥干、张潮青、俞能贵被相继押至牢狱后面的空地。外面天高星稀,地上业已铺了一层干沙。

等到周祥干出来时,忽然抬头“哦”了一声,眼中顿时发出光彩,像看见了什么,那正是一袭缥缈的红影,而人影忽然清晰起来,非常熟悉亲切,却又不是田氏……忽然之间,前世今生豁然知会贯通……

恰在此时,刽子手手起刀落,一缕英魂骤然飘升天际,随了那红影去了。

张潮青、俞能贵被随后押上。依照巡抚大人令,周祥干、张潮青、俞能贵三人的首级被送回了宁波,悬挂于灵桥门的城门口。

两日后,忧伤不堪又有些抑郁激愤的三村乡民再度叩见县太爷,陈说如此悬挂三人首级,实在令乡亲“目击心伤”,请求县太爷将首级交予各村乡亲。县令段光清当即承允。而县太爷向三村承诺的赏银八百两,却是无人认领。

是日夜里的鄞县河流中,掌着灯笼的三支船队,在浓黑夜幕里默默地悲怆行进。

周祥干被静静地安葬于周韩墓地。这天有人辗转送来一张字纸,嘱烧于周祥干的坟头,那上面写道:“当日别君村北头,来世再会三江口,四明山高意问天,东钱湖清可知否?”这全是周祥干曾经与李芝英说及的话语,李芝英借了,脱开了平仄规律,只是于中寄寓满腔的哀思与情义。其实李芝英

虽然于羊庙与周祥干愤愤地不辞而别,却一直未曾忘怀,并且也早料着了他们今日的结果。

卢氏疯了。县令段光清去到姜山,亲眼看见周夫人疯癫着在田地里奔走,不免感慨系之,写入笔记。段光清后任宁波府知府,盛誉波及各省。咸丰四年,升为杭嘉湖兵备道,调补宁绍台兵备道。咸丰八年,升任浙江按察使,晋封吏部左侍郎、光禄一品大夫。光绪四年(1878 年)七月二日在家中病逝,享年八十岁,葬仙田庄王家屋南山之阳,李鸿章为他撰写了墓志铭。付梓有《镜湖自撰年谱》。

鄞县民变案结案数月以后,南乡乡民在周韩村建了一座“报德祠”,祭奉秀才老爷周祥干。东乡乡民集资在横泾西堍建了一幢“张家堂”,祭奉张潮青。石山弄乡民则在每年七月“放焰口”时,专门有祭超度三位为苍生鸣不平、率众抗官抗法、捐出性命的英雄。

隔年过来,鄞县忽遭连日暴雨,史载:“咸丰三年,大雨倾盆,飓风陡作,一连十二日,城乡水深数尺,人几为鱼,屋舍倒塌者无数,庙堂亦多有倾塌。”

明起连载《乒乓中国梦》

鄞变一八五二

徐姓氏

