

# O2O,新玩法还是新死法?

## 创业者要找准机会也要防止扎堆

阿里前 COO 创立自助点菜结账应用,提供从点菜到付账的一站式解决方案;新加坡华人创业公司加入美发 O2O;你试过用眼睛玩打飞机游戏吗,上海一家公司推出纯软件眼球追踪解决方案;一站式职位发布平台为小微企业对接各类招聘平台,将广告位由批发变零售……

近日,互联网创业服务提供商“36氪”在上海举办了一次开放日活动,投资人与创业者面对面交流,新鲜有趣的创业产品层出不穷。

### 创业方向O2O大热

O2O 即 Online To Offline,是指将线下的商务机构与互联网结合,让互联网成为线下交易的前台,这个概念最早来源于美国。O2O 的概念非常广泛,只要产业链中既可涉及到线上,又可涉及到线下,就可通称为 O2O。

本次参加活动的 10 支创业团队中,超过一半的创业者将企业发展的重心放在互联网与线下服务相结合。例如同城活动信息平台“周末去哪儿”、运动社交移动应用“运动酷”、专业的智能备孕服务“爱丁医生”以及自助点餐结账应用“大嘴巴”都将采用 O2O 的营销模式,让消费者体验更快、更便捷的一站式服务。其中,“大嘴巴”的创业团队背景“显赫”,创始人李琪曾负责整个阿里巴巴 B2B 的销售业务,担任阿里巴巴集团 COO;技术负责人赖毅强为亚信技术副总裁,CFO 则是阿米巴资本联合创始人赵鸿;其他团队成员大部分来自阿里巴巴和大众点评。对于在离职阿里 COO 后为何进入餐饮领域,李琪说虽然现在点菜应用实在很多,但是发现真正进入餐厅的基本没有,真正 App 和商家餐厅管理系统实现对接的没有,真正实现点菜结账全部电子化的没有,所以想做这个行业。

“周末去哪儿”创始人兼 CEO 肖鹏表示,越来越多的创业者把注意力放在消费者身上,根据消费者的消费水平和娱乐项目寻找商机来迎合消费者的需求。

面对突如其来的“O2O 时代”,IDG 资本合伙人毛丞宇表示,互联网

会改变各个行业,它让更多人愿意创业,所以每一个互联网从业者都应该好好抓住机会。

### 谨防只从概念出发

启明创投投资总监王琦认为,像汽车、房产和金融,还有线下消费、零售,都是将来 O2O 的发展方向。“我平均每天在微信上要花 50% 的时间。我们很看好手机社交这一块,也看好经由社交带来 O2O 的机会。”

不过,当很多人一股脑儿想冲向某个领域时,一定要保持谨慎和冷静。“雷军一直说站在风口猪都会飞起来,那飞起来的为什么就一定是你这头猪呢?也许你在风口就飞不起来。全中国有几万个创业团队在竞争,你凭什么能够赢过这些人?创业是一场打仗,你得有自己的武器,有比别人更强的团队。并不是说你的想法更好,想法比别人更超前,就一定能成功。”王琦认为,创业并不是适合所有人。创业公司的 CEO,要把这个团队带到一定的规模,是万里挑一的人才才可能做到。“怎样才能让自己变成一头在风口的猪,首先得把自己在创业的方向,在心理上、人脉上、经验、产品上的积累做好。比如,你想做社交产品,但只有编程的经验,我建议你去做一家有社交产品经验的公司去做几年,不管做产品还是运营,也许可以去腾讯投个简历,不管职位有多高,都会对你有帮助。或许去一家小的公司,可以在里面用别人的钱积累你的经验。可能这会比直接上战场把握性高得多。”

不少投资人都表示,许多从概念出发的创业项目是很难落地生根的,永远停留在 online 状态,无法转变成 offline 状态。这给项目带来的一个巨大风险就是投资难以评估。O2O 平台的创业者,要看到这样的矛盾:如果用户数不够大,商家不愿意自己主动上来;如果商家数量不大,用户也不会上来;并且商家上来并不是你为他们建立了黄页,而是他们像蘑菇街上的商家那样在高频率地使用。引入足够数量的商家,需要团队;有那么一个团队,需要很多钱。这样的现实是创业者必须面临的问题。

本报记者 叶薇 实习生 全晶妍



■ 全国各地的创业者赶来参加上海开放日活动

## 新鲜项目连连看

自助点菜结账应用“大嘴巴”,提供从点菜到付账的一站式解决方案。它将点菜环节分成了两种场景:未到餐厅时的提前点菜和已到餐厅时的店内点菜,并且通过二维码这个纽带将餐厅商家、点菜过程与结账支付连接了起来。

看好现场文化演出行业的未来,“西十区”从在线票务切入,凭借自由交易平台和购买行为数据构建护城河。

“请柬+”EasyAR 这家公司推出的一款融入了 AR 技术的纸质请柬产品,用户只需用配套的“请柬+”App 扫描请柬上的照片就可以看到两位新人的婚礼邀请视频了。

由上海环视软件推出的 SightSoft 眼动追踪解决方案致力

于探索眼球追踪的种种可能。简单来说,该解决方案通过利用设备的前置摄像头来跟踪用户眼球/头部运动,从而完成各种操作,比如利用眼球滚屏、玩游戏、自拍、查看地图、缩放屏幕、视频播放和暂停等。它同其他竞品最大的不同是,环视提供的一套纯软件解决方案,用户并不用购买额外的硬件辅助设备。

不知道周末有何话剧或城市风景可欣赏?移动端 App“周末去哪儿”就想通过提供同城活动+周边游的详细信息,来为人们提供决策参考。这个信息聚合应用提供了从周边游到话剧、讲座等不同规模的活动信息,你可以查阅这周末感兴趣的活动提前做好准备,并从“周末去哪儿”直接进入第三方网站的预订页面

进行票务预订。以“周末去哪儿”想用于基于社交关系的推荐和个性化推荐来解决匹配信息的问题。前者是指从微博/QQ 导入社交关系,假如你的朋友更喜欢某一类活动,系统就会认为你的喜好和他相近,从而推荐类似的活动。个性化推荐则指的是系统根据每个用户的点击行为收集每个用户的喜好。

“运动酷”是一款专门面向运动爱好者的 App,它希望基于 LBS 对教练、体育馆等信息的收录,以及运动爱好者对活动、运动生活的记录和交流,成为一款首先面向 C 端,能为运动爱好者找到场馆、陪练或专业教练,并且可以约伴、创建分享活动信息的社会化 App。在未来,运动酷希望将运动前的发现、对接(找教练和场馆、团队活动日程安排)以及运动后的分享评价都贯穿在应用当中。

莱克

## “融”到的“上海梦”

### ——一家小微企业的生存之路

上海宝山区牡丹江路上的“朗飞服装店”中,黄建坐在收银台,一边哼着《爱拼才会赢》,一边看着几个营业员在忙碌,一点都看不出去年这个时候,每天他都是愁容满面。

2005 年,黄建从福建来到上海,打拼三年后,和朋友在宝山区开出了一家上百平方米的服装店,代理一知名品牌男装。店里生意蒸蒸日上,让他更看到了在上海安身立命的希望。

### 遭受重创

2012 年底,情况急转直下。原材料价格高企、劳动力不断上涨、出口困难等导致中国服装业陷入低谷。

屋漏偏逢连夜雨。在这个节骨眼上,黄建的合伙人因故要回老家发展,要抽资退股。可这时店里库存已经压得黄建喘不过气来,哪里还有钱去买他的股份呢?为了保住这家店,黄建不得不到处借钱。

一开始他想去银行,可是银行一看他既是外地人,在上海又无房无车,虽然有生意,但店面也是租

的,连话都不想和他多说就把他打发了;宝山虽然有不少小贷公司,但是审核起来的条件也不比银行低;向亲戚朋友们借,由于都是做服装的同行,都面临着大库存的压力而爱莫能助;黄建说,那段时间,天天在不同的银行、小贷公司之间奔波,真是感到有点绝望,甚至差一点就要去找高利贷了。

### 求助市长

万般无奈之下,黄建看到了市长热线,并给市长信箱写了一封求助信:“我希望小微企业也有生存空间。苹果也是从一个车库发展起来的,我有梦想,也有经验。”

Email 发出了,黄建并没有抱太大希望,与其说想得到帮助,更多是想倾诉一下。“上海这么大的城

市,市长怎么可能来关心一家小微企业的融资问题呢?只能咬咬牙再想别的办法。”

但是令他大感意外的是,2013 年 4 月,网络融资贷款平台融道网的融资服务主管陈传艳主动联系了他。原来黄建的求助信,经市长办公室批示后转到了上海市促进中小企业发展协调办公室,中小办马上将他的信转到了融道网。

陈传艳说,一收到黄建的信息,她就下定决心一定要帮到他,一方面因为融道网是上海市中小企业融资公共服务机构,同时还正在为宝山区筹建“宝山区中小微企业融资服务平台”,服务上海和宝山的中小微企业义不容辞;另一方面是因为他的经历让她感同身受。来自湖北的陈传艳,曾经在上海创过两次业,

还创办了上海最早的贷款网站之一“中国贷款网”,但是两次都因为资金问题而不得不关闭。但是黄建本身的贷款资质,也实在是令陈传艳非常头痛。他能够贷款成功吗?

### 峰回路转

就和大多数小微企业一样,黄建在银行面前几乎就是个“三无白户”——从来没有从银行贷过款,没有报表,虽然做生意,但是基本上都是收现金的也没有流水,而且由于合伙人退出刚刚变更了营业执照,一下子从经营了 5 年的企业变成了成立不足 1 年。成立时间不足 2 年,这可是银行贷款无法逾越的“天堑”。

既然银行的路走不通,陈传艳只能帮助他找其它的贷款渠道。好在黄建用过信用卡,可以用来证明他的信

用情况,另外,他来自民间借贷比较发达的福建,对利率的接受度还算高。在她的努力之下,有 1 家 P2P 平台接受了黄建的申请,给了他 8 万元的贷款额度,在利率上,更要比黄建从老家那里借便宜了 40%。

虽然黄建想要的额度是 40 万元,但是陈传艳告诉他,贷款不要急着一步到位,先建立起信贷关系并正常还款,额度会慢慢累积。果然,后来几个月内,黄建又陆续从 6 家不同的信贷机构贷到了 30 万元,成为获得宝山区中小微企业融资服务平台最多服务的企业。

黄建说:“30 多万元看上去不多,但是对我来说,除了资金周转更方便,还正好利用这笔钱提前多囤了一些冬装,折扣更低,利润率更高,也让我 2013 年的营业额做到了 300 多万元,比 2012 年增长了近 20%。2014 年会更好,当然我还会再继续努力还贷,继续贷款。”

一年之前,黄建的“上海梦”岌岌可危,但是一年之后,融资却让这个梦想,又离现实更进了一步。郑海阳