# "人人递"遭遇困境 成功模式仍需时间打磨

华硕 4GB大内存手机 1699 元起售

WANG LUO TONG XIN

#### 日前,华硕"全球首款双通道4GB内 存智能手机"——华硕 ZenFone2 正式推 出。除了双通道 4GB 内存将 64 位处理器 和64位操作系统的性能彻底解放外,该机 还集成了高达72%屏占比的5.5英寸全压 层 1080P超视网膜屏幕、能带来HDR和弱 光拍摄的华硕独家影像处理技术 Pixel-Master等诸多尖端科技于一身。

在此次华硕推出的两款 ZenFone 2 手机型号中,4GB内存机型的官方起售价 仅为1699元,其性价比之高令市售大量主 流旗舰手机黯然失色。

除了在系统性能上下足工夫,华硕 ZenFone2 手机 5.5 英寸的 1080P 超视网膜 显示屏也云集了大量尖端科技:将传统4 层屏幕优化为两层的"全层压"技术、摩擦 系数仅为1.165的20nm的抗指纹涂层,以 及康宁第三代:"大猩猩"玻璃的应用,令华 硕 ZenFone2 手机屏幕的视觉表现和触控 体验更上层楼。

### 网商银行完成系统开发

4月2日,浙江网商银行称已经完成系 统开发,并如期向监管机构提交了开业验 收申请报告,进入开业的准备阶段。

针对媒体报道的"网商银行筹建申请 延期"一说,网商银行人士表示,网商银行 的筹备一切如期,不存在延期的情况。网 商银行已经在3月26日之前向监管部门提 交了开业验收申请报告。作为银监会批准 筹建的首批5家试点民营银行之一,浙江 网商银行于2014年9月底获得银监会批 复,同意筹建。根据银监会的要求,网商银 行应自批复之日起6个月内提交开业验收 申请的报告。

网商银行人士表示,网商银行的核 心基于金融云的技术架构、并由蚂蚁金 服的专家团队自主设计开发。基于阿里 云计算和蚂蚁金融技术能力的金融云, 全部是基于自主可控的核心技术。与传 统的金融系统架构相比,基于金融云的 方案,除了能满足信息安全、同城双活、 异地容灾等基础要求外,还能支持高弹 性扩展,以应对更加复杂的互联网金融 业务,且效率更高。同时,基于金融云的 网商银行系统,在单账户、单笔交易上的 成本更低。

## 美餐宣布完成 C 轮 1.4 亿元融资

4月7日,企业订餐平台美餐宣布与大 点评达成深度战略合作。美餐同时宣布 完成 C 轮 1.4 亿元人民币融资。

此轮融资由大众点评领投,KPCB (凯 鹏华盈)、NGP(Nokia Growth Partners, 诺基亚成长基金)、挚信资本跟投。C轮融 资完成之后,美餐团队仍为公司最大股东, 继续拥有对公司的控制权。

美餐成立于2011年,是国内最大的 企业订餐平台。目前覆盖北京、上海、广 州、深圳、成都等城市,为上千家企业客户 员工提供在线订餐,以及商务用餐、团队自 助餐等服务。

美餐 CEO 赵骁表示,凭借团队在企 业消费市场的长期深耕,已经积累了完整 的产品研发、客户开拓、服务运营经验。引 入大众点评的战略投资之后,美餐将加快 拓展覆盖城市和服务企业数量,构建面向 企业消费市场的吃喝玩乐综合服务平台。

大众点评首席战略官姜跃平表示,一 直以来,大众点评致力于用互联网的力量 改变中国消费者的本地生活。此次战略投 资不仅是大众点评在开放战略下又一个细 分领域的服务延伸,也意味着大众点评向 本地生活 O2O 全平台的目标更进了一 步。美餐在服务企业用户上有多年经验的 沉淀,未来双方将可以企业用餐作为入口, 切入企业用户的吃喝玩乐服务,服务更多 的用户。姜跃平同时表示,本地生活市场 非常巨大,大众点评欢迎所有具有共同抱 负的优秀公司和团队,大家一起抓住机会, 共同协作。

美餐目前年交易额已达数亿元,营收 同比增长超800%,佣金率超过10%,大大 领先于行业平均水平,在企业消费市场拥 有绝对领先的市场份额。

美餐由赵骁、徐杨联合创办,之前的融 资经历包括:2011 年获得来自徐小平真格 基金的百万天使投资;2012 年获得来自 KPCB (凯鹏华盈) 的数百万美金 A 轮 投资; 2013 年获得由 NGP (Nokia Growth Partners,诺基亚成长基金)领投的 千万美元 B 轮投资;2014 年获得来自挚 信资本的B 轮追加投资。易凯资本担任 美餐独家财务顾问。 (向阳)

"人人递"是一种众包服务理念,旨在利用闲 散社会资源解决同城的随程捎带需求。这种模 式是对传统快递理念的一种颠覆,然而目前由于 其本身存在严重的"内伤",被多地的监管部门叫 停。值得注意的是,互联网行业看好这种模式, 人人快递公司在2014年底获得来自腾讯和高榕 资本的1500万美元A论融资,"叫停"也许是暂时 的。那么,"人人递"究竟遭遇何种困境,未来前

#### 打擦边球,夹缝中求生存

景如何呢?

基于"人人递"理念创办的人人快递公司自 身定位为信息平台,而非快递公司。因为快递 公司需要具备一定的资质,包括店面的大小、安 检机的配置、快递员从业资格证等,这些都是监 管必备的,而互联网信息平台递送服务处于真 空管理地带,"人人递"理念在众多疑惑声中迅 速发展。人人快递公司的市场开拓重点在北上

广深、杭州、成都等一线城市和准一线城市。然 而也许是发展模式存在多种安全隐患,未跟上 监管需求,涉嫌违法经营,被洛阳、天津、上海等 城市叫停。

### 安防较弱,事故无人问责

传统的快递公司收件都要经过验视,并加盖 验视章,航空件安检更加严格。因此,整个快递 流程都是由快递员、网点、中转站等环节层层执 行的,容易追责。而目前的"人人递"理念只对自 由快递员进行培训,收件时要求拍照上传,但实 际执行的过程中无人监控,缺少安检环节,自由 快递员和收件人都暴露在危险中。而且"人人 递"目前尚难为自由快递员提供意外保险,出现 事故追责难。

#### 速度虽快,但价格不便宜

"人人递"的服务依赖于APP软件,其和美国

的"Uber"和"Airbnb"理念有异曲同工之妙,利用网 络上广泛分布的闲散资源提供服务,响应速度非 常快。传统快递公司收件后,同城业务一般第二 天送达。"人人递"可按双方约定的时间送达,速度 较快,但是"人人递"的价格不便宜,通常至少比快 递多出10元。这显然是有违互联网低成本集约高 效理念,有待改进。

"人人递"的理念是好的,在需求度较高的细 分市场和细分品类会有所突破,也许在物流快递 不发达的农村地区,以及快递成本较高的生鲜市 场,"人人递"会拥有更好的发展前景。虽然"人人 递"在实际运营的过程中存在诸多问题,但是众包 理念是互联网优越性的体现,是未来互联网行业 发展的趋势之一,不能就此压抑互联网创新理念 和积极性。监管、信用、安防、价格都是可以通过 制度规则、技术发展、大数据运用、信用体系建设 来解决的,其未来的成功模式需要不断的探索、革 新,用时间来打磨。

# 三星发布新一代旗舰手机"双子星"S6

日前,三星电子正式发布新一代旗舰"双子 星"Galaxy S6 & S6 edge。距离全球发布不到1 个月,这两款智能手机如期登陆中国。

在北京798艺术区,三星电子向中国消费者推 出了Galaxy S6 & S6 edge两款手机。发布会上, 三星电子大中华区总裁朴载淳强调,中国是三星 最重要的智能手机市场, Galaxy S6 & S6 edge 正 是为了满足中国消费者的高度期待而来。朴载淳 先生还在发布会上宣布,"今年将在中国启用Galaxy 系列的中文品牌盖乐世,更近一步接近中国消

拥有双曲面侧屏的 Galaxy S6 edge 是三星迄 今最令人惊叹的手机产品。凭借三星独特 3D 玻 璃800度高温热塑工艺,得以打造出对称的曲面造 型。三星为Galaxy S6 & S6 edge带来了星钻黑、 铂光金、雪晶白、冰玉蓝以及松珀绿五种独特的机 身颜色,搭配专属定制桌面,带来让人过目不忘的

手机用户正在用智能手机的拍照功能创造一 种全新的生活方式。Galaxy S6 & S6 edge 0.7秒 的极速启动,让消费者可以瞬间记录精彩。顶级 的摄像头和优化的拍照功能,成像更明亮、画面更 生动、操作更快捷。F/1.9超大光圈,即使在暗光条 件下也能拍出清晰明亮的照片;前后摄像头始终 保持"实时HDR",让照片无论在何种光照条件 下,都能保持最佳饱和度与细节。

三星Galaxy S6 & S6 edge整合了目前三星 领先的核心技术,8核14纳米处理器,具有强劲 的性能,更低的电量损耗和发热量。LPDDR4内



图为三星电子大中华区总裁朴载淳发布Galaxy S6 & S6 edge

存和UFS 2.0存储系统,让运行和存储速度更快, 同时能耗更低,让用户可以更快地打开应用程 序,更快地进行图片处理,更流畅地游戏和多媒 体应用。

Galaxy S6 & S6 edge 均配备了 5.1 英寸的 QHD Super AMOLED 屏幕,拥有细腻的画质, 显示栩栩如生、完美无缺。亮度的大幅度提升还 增强了户外可视性,即使在阳光直射下,画面依 然通透清晰。双曲面侧屏的加入,让Galaxy S6 edge能够最大化用户的屏幕视角和达到隐藏边 框的效果。

Galaxy S6 & S6 edge 内嵌无线充电模块, 只需放置到在通用的无线充电电板上,即可随 放随充。 (陈和利)

# 决胜网助力后投资移民时代到来

近日,国内一位移民者通过决胜网引入的加 拿大联邦政府提供的创业移民项目获得了加国在 全球颁发的第五个、中国颁发的第一个项目支持 信,标志着加拿大"土豪移民"时代的结束,后投资 移民时代的到来。

2014年2月11日,加拿大政府叫停已推行28 年之久的联邦投资移民计划,在此之前提交的数 万份投资移民申请全部被退回,其中中国申请人 为5.7万宗,占全球申请量75%以上。

决胜网凭其平台优势,紧急调动加拿大海 外分部的力量,并派专人前往加国进行实地考 察,同行业进行深度研讨,在综合各方数据后, 他们将 2013 年 4 月加国推出的"Start-up Visa"

政策全面引进国内,并推出了独家加拿大创业 移民项目。

"Start-up Visa" 项目申请条件包括:语言、 学历、支持信、安顿金等。专业移民律师分析,获 取支持信必须依托于一份完备的符合加拿大商 业环境的商业计划书和商业项目。2014年下半 年,决胜网曾联合新东方举办了国内最顶尖的创 业大赛之一——决胜东方教育创业大赛,其本身 也具有创业孵化器性质。同时,决胜网移民生活 频道总监罗美超率队与加拿大主流企业孵化器、 基金公司进行沟通,将项目整合研讨,寻找最受 加拿大欢迎的创业项目类型来与申请者背景进 行匹配。最为艰辛的工作当属商业计划书的完 善和与基金公司、企业孵化器的接洽。加国政府 指定23家风险投资公司和5家企业孵化器有权 颁发支持信,但其评定标准却无人知晓。对此, 移民律师团队决定采用最笨的办法,对这些机构 的以往投资案例和投资癖好进行逐个研究,再一 一去"敲"门,最终成功"敲"出了一家批准机构颁 发的支持信。

另外值得一提的是,这不仅是中国第一个拿 到 Start-up Visa 支持信的,同时也是迄今为止最便 宜的加国投资移民项目,其所需费用大概只有目 前市场花费的三分之二。同时,此次申请打破了 欧洲人"独霸"创业移民的局面,也开辟了中国创 业移民新纪元。 (向阳)

# "互联网+"时代什么人才最吃香?

2014年是互联网行业迅速发展的一年,一个 行业的高速发展,最需要的就是专业性人才,我 国互联网行业相关人才能否满足实现"互联网+" 全行业的需求,这是推动"互联网+"要面对的首

日前,职业社交网站领英发布的"2014年中 美最热门的25个技能"榜单中有12个技能与互 联网直接相关,排名第一的技能为互联网行业 基础的"统计分析与数据挖掘"。领英同时对比 美国与全球的数据发现,"统计分析与数据挖 掘"技能高居中国榜、全球榜榜首,美国榜中也 仅居"云和分布式计算"技能之后,可以说拥有 统计分析与数据挖掘能力的人才正越来越受企 业重视,数据型人才在中国和全球已成为最抢

根据毕马威发布的《单一视图:以客户为核心

的数据分析策略》调查显示,72%的中国企业高管 认为数据分析对他们的增长策略非常重要;86% 的中国企业高管表示,他们正有效地利用数据分 析帮助公司决策。这份调查显示,越来越多的中 国企业高管层认为数据分析是公司的战略重点, 并认为这对公司的增长策略至关重要。

专注做薪酬调查的网站 Glassdoor 的报告显 示,美国数据科学家的平均年薪为11.9万美元, 远远高于程序员的 6.5 万美元。麦肯锡一项研 究预测,到2018年,美国将面临数据挖掘和分析 人才短缺,将有14万到19万个工作岗位等着 "有深入分析能力的人才",同时还急需150万 "懂得运用大数据分析结果作出有效决策的管 理人员"。

以BAT在领英平台发布的职位为例,腾讯在 领英发布的职位中有40%与数据挖掘相关,百度在

领英发布的职位中有45%与大数据相关,包括百度 云安全部的大数据研发、百度移动安全部资深数 据挖掘工程师等;阿里巴巴在领英发布的职位中 与大数据相关职位比例达50%,超过另两家公司, 相关职位包括数据分析工程师、安全架构师/分析 师/资深工程师等。

2014年,新兴科技的发展加剧了市场对统计 与数据型技能的需求。智能家居技术的流行、拥 有持续发展健康和健身跟踪功能的可佩戴式设 备、电视流媒体播放技术从电脑迷的个人爱好升 级为主流的大众爱好以及私有云产品在大众消费 者中的逐渐普及,数据复杂度在逐渐增加,数据量 也呈现爆发式增长,如此复杂与庞大的数据需要 专业人才进行分析与挖掘,这也是为什么"统计分 析与数据挖掘"技能在中国、美国和全球受到欢迎 的原因所在。

### Adobe新软件推出集成移动服务功能

Adobe 近日宣布推出 Adobe Acrobat DC,将解决文件处理 过程产生的浪费与低效率问题。新软件使用户无论在台式电脑 或移动设备,人们都能够创建、查阅、审批和签署文件。Acrobat DC拥有触控版用户界面。

Acrobat DC解决"文档分离"的问题——缓慢且繁重的流 程会减缓企业的发展进度。无纸化办公室的概念已经存在了许 多年,但却仍未实现。Adobe在全球范围内进行了一项题为《文 件积压:为什么文件在拖我们后腿》的调查,结果表明,陈旧的商 业流程和过时的工作方式严重影响企业的生产力、效率和员工 满意度。调查结果显示,83%的员工认为过时的文件处理方式 削弱了工作中的成就感和生产力,而61%的员工表示他们愿意 更换工作,即使新工作只在明显减少文件工作与行政流程方面

这是企业已无法再忽略的问题。信息与文件丢失是另一件 令人烦恼的事情,曾有过信息丢失经历员工中有70%的人表示, 硬盘故障曾导致了工作成果的重大损失。与此同时,虽然目前 几乎很少有文件存储在云端,但仍有65%的人认为从随时都能

凭借 Acrobat DC, Adobe 将全球最佳的 PDF 解决方案提升 到一个新的高度。Acrobat DC配有直观的触控式界面,通过开 发强大的新功能,使用户能够在任何地方完成工作。新的工具 中心可使用户更简单迅速的访问最常使用的工具。Acrobat DC可利用Photoshop强大的图像编辑功能,将任何纸质文件转 换为可编辑的电子文件,用于传输、签字。

### 赶集好车全国扩张初战告捷

新锐 C2C 二手车电商"赶集好车"从北京"出发"后,在全国 的扩张速度并未因"道路陌生"而减速。

赶集好车负责人王晓宇透露,虽然赶集好车3月中旬才进 入南京、济南、重庆等重点城市,但这些新开辟市场随后一周内 相继开单,单月交易总量已经超过了北京市场,上升势头迅猛。

赶集网 CEO 杨浩涌表示,在快速起步后,赶集好车已经初 步奠定了在C2C二手车行业的领先优势。

杨浩涌认为,赶集好车依靠"四轮驱动",与其他同行相比竞 争优势非常明显。 据他解释,"四轮驱动"之一是资本驱动。赶 集网为赶集好车业务发展准备了1亿美元,并且这方面的投入 将不设上限。其次是流量驱动。赶集网作为更专业的分类信息 网站,二手车信息流量位于全国第一梯队,这是赶集好车得天独 厚的优势。 再次是生态链驱动。赶集好车希望和实力过硬的 专业服务商合作,打造二手车交易生态链,为客户提供更好的服 务。目前,赶集好车已与北银消费金融、卡拉丁和宝固质保三家 公司展开合作,合作范围涉及汽车金融、保养和质保领域。最后 是执行力驱动。作为一家业务覆盖370座城市的公司,赶集网 拥有丰富的区域管理经验,也有较强的人才储备,这是赶集好车 能迅速向全国扩张的底气所在。

个人二手车市场是一个典型的"柠檬市场":买家在信息不 对称的情况下倾向于更便宜的标的,但这些车往往问题较多,卖 家在卖车时却不愿言明,导致了"劣币驱除良币"现象的出现。 在赶集好车之前,虽然已有其他公司在个人二手车市场进行了 尝试,但由于种种原因,一直未能改变"柠檬市场"的现状。

赶集好车项目于去年11月上线后,在北京进行了试点。 根据消费者的需求进行创新:它采用C2C网络交易模式,实 现买卖双方直接在平台上的交易。汽车流通专家认为,这种 过程透明的模式让车主直接把车卖给个人买家,消除了黄 牛、4S店等中间环节,节省出的费用则让利给了买卖双方,提 喜了农县的效率 数据显示 赶集好车在北方上线仅四个日 的时间,就已经成为当地 C2C 二手车市场的领头羊,单月环 比增长超过300%。

### 广点通DMP携伙伴共建优质数据生态

3月31日,来自电商、搜索、生活服务、品牌等领域的九家合 作伙伴携手广点通,共建优质数据生态。

腾讯副总裁彭迦信、腾讯广点通总经理罗征、腾讯广点通副 总经理马轶群、京东商城副总裁马松、58同城资深副总裁张川、 阳狮锐奇数字解决方案总经理宋星等行业人士发表演讲,就 DMP的发展和实践、数据如何驱动智能营销等话题进行了分享 和探讨。AdMaster创始人兼首席执行官闫曌、易车集团副总裁 兼新意互动 CTO 朱劲松、美丽说 CFO 魏萍、搜狗商业中心总经 理徐红兵、安纳特中国董事总经理温道明、英特尔中国互联网营 销经理凌晨等嘉宾参与了圆桌互动。

腾讯副总裁彭迦信表示,广点通所做的事情与腾讯的"连 接"战略是高度统一的。广点通是将信息与用户相连接,DMP 是这个"连接器"中的重要组成部分。"对于大数据怎样从概念走 向落地,我们也一直在积极地探索,并形成了一些积累和沉淀。 我们希望将这方面的经验与能力开放出来,提供一种连接的服 务,让更多的信息孤岛接入到各自的生态体系,分享数据带来的 红利。在提供这种服务的同时,我们会将优势和能力尽可能多 地开放出来,让更多的合作伙伴共享价值、一同成长。"

据了解,在本次发布的广点通DMP中,腾讯将开放腾讯大 数据能力,为合作伙伴提供可靠的数据存储,搭建特色DMP服 务。未来,广点通DMP平台将成为数据的"连接"方,建立数据 通道,促进数据增值与流通。

### 春水堂获B轮8千万融资

近日,国内成人用品电商春水堂宣布完成B轮8000万元人 民币融资。"本轮融资将主要用于支持春水堂电商商业模式升 级,全力打造行业首个特卖模式。"春水堂CEO 蔺德刚在发布会

蔺德刚揭露成人用品行业暴利,他表示,全世界有90%的性 玩具产自中国,成人用品的销售链条上,工厂、品牌商、一级批发 商、二级批发商、零售商,最后到消费者往往购买的产品比出厂

春水堂希望要将成人用品行业平均价格砍掉一半。一方面 在供应链上深耕细作,直接从工厂订货,缩短供应链,另一方面 全力打造自主品牌,掌握价格主动权。