

新闻热线:010—58884107  
E-mail:angela@vip.sina.com

■主编 刘燕 副主编 李国敏 责编 陈杰

## 打通线上线下 落实互联网+

# 阿里巴巴携手苏宁云商开启全面战略合作

□ 本报记者 陈杰



天猫的虚拟形象已落户于苏宁线下门店，而苏宁上线天猫也成定局。

## 9月起手机实名制将全面落地

9月1日起,消费者购买手机卡时,将被要求出示本人身份证件,并当场在第二代身份证读卡器上进行验证,从而有效遏制假身份证办理的“黑卡”。

据了解,工信部正在全力组织电信企业于9月1日前在其实体营销渠道全面配备二代身份证识别设备。截至目前,中国电信、中国联通已累计购置和部署了二代身份证识别设备60万台。这是年初工信部、公安部、工商总局的电话“黑卡”治理专项行动工作方案的延续。专项行动要求,自2015年9月1日起,电信企业各类实体营销渠道要全面配备二代身份证识别设备核验用户本人的居民身份证件,并通过识别设备自动录入用户身份信息,避免虚假登记身份信息。

推行几年了,但只有强制才能让手机实名制全面落实。

## Android手机被曝指纹安全漏洞

在日前洛杉矶召开的黑客安全技术大会上,FireEye公司研究员展示了如何利用系统安全漏洞攻击Android系统,从而顺利窃取用户指纹信息的方法。

据了解,该漏洞只是研究人员发现的四种攻击方式中的一种,只是其攻击方式尤为特殊。借助该漏洞,黑客可“直接攻击指纹传感器,远程大规模盗用指纹信息”。目前得到确认的型号中,HTC One Max和三星Galaxy S5已被确认存在该漏洞。由于设备生产者并没有完全锁定设备,因此黑客可以在神不知鬼不觉的情况下从被感染的设备上偷走指纹信息。

虽然目前Android手机市场对指纹识别功能的支持度并不高,但据预测,到2019年,全球将有至少一半的智能手机会配备指纹传感器,因此该安全漏洞届时将造成更加严重的后果。

几乎所有Android系统手机都存在这一安全漏洞,如此看来还是更为封闭的iPhone安全一些。

## 电商人才可在线拍卖了

电商风起云涌,企业在电商人才上的需求也日渐旺盛,日前专注电商人才求职招聘的电猴网,自上线以来吸引了不少的知名企业入驻。电猴网在垂直电商领域的深耕理念,从其产品逻辑上也得到充分体现,并对外宣布:率先推出国内首个电商中高端人才在线拍卖模式,名为“电猴·快拍”的产品正式上线。“快拍”是定位于从事电商领域三年以上,或一年以上运营管理经验,或有过大中型项目的操盘或运营经历的资深职业者。“快拍”产品的上线,将实现电商中高端人才求职的聚合平台,并由电猴网的资深顾问,将企业与人才进行高效精准匹配,实现双方获益。

随着“电猴·快拍”产品的上线,既体现出电猴网在电商中高端人才战略布局,也满足了企业在人才获取途径上的拓展,与此同时,“快拍”的问世也填补了国内的中高端人才求职招聘领域的一项空白,由过去企业只能通过猎头的方式,变为在线竞拍的方式。

人才在线拍卖可谓是一次在垂直招聘领域的突破,也是电猴网团队在电商领域与互联网创新的完美结合之作。

## 网租车遭冰雹也可理赔

前几天的一场突发的冰雹袭击了北京,瞬间微博微信等全被冰雹刷屏。冰雹过后,不少人在网上晒出车子的“伤痕”,从车顶到车窗玻璃,都有不同程度的损伤。

车辆被冰雹砸后如何理赔一时间成为不少车主最关心的问题。一个通过宝驾租车这一网络P2P租车公司租来车的网友表示:看着冰雹把车窗玻璃砸了一个个窟窿特别着急,一方面担心没法向车主交代,另一方面也怕自己受到相应的损失。

从保险公司了解到的信息显示,在宝驾租车等互联网平台出租的车都是有强制购买的保险,所以冰雹砸伤车辆后,租客可通过拨打保险公司客服电话理赔。出现因冰雹造成的车辆损失时,租客一定要注意按照程序进行理赔,48小时内拨打客服电话报案,现场勘查定损等,其中特别需要注意的是,租客因冰雹受损还需要提供天气证明材料,如当时媒体的天气预报、冰雹之后的媒体报道,或到气象部门开具证明等。

宝驾租车已与中国平安推出了全新的P2P租车保险产品,该保险产品包括车损、盗抢、第三者、车上人员以及玻璃单独破损5个险种,是目前租车行业保障范畴最广的保险体系。

对于电商界而言,8月10日注定不会是平静的一天。当日上午,在南京由苏宁主导、万达以及百度参与的“互联网+零售紫金峰会”正在如火如荼的进行着,超过200位家电和产经记者参与报道。而与此同时,在离南京不到百公里的镇江,由阿里召集的近150位电商、互联网记者正在猜测着“阿里巴巴未来战略沟通会”具体的内容。

戏剧性的转折出现在当天下午,由于大雨而被取消金山寺游的镇江记者团被阿里工作人员“请”上大巴,开始了目的地为“桃花源”的采访之旅,当直行的大巴猛地拐入通往南京的路口后,大家才如梦初醒:这是要去南京啊!其实,在南京的同行传来苏宁会场的记者席被空出一半之时,不是没有人往这方面猜测,只是没有想到双方能将神秘性保持到最后。下午4:30,当两波记者会为一处后,阿里巴巴集团与苏宁云商共同宣布达成全面战略合作,将携手共启商业未来。

阿里巴巴集团将投资约283亿元人民币参与苏宁云商的非公开发行,占发行后总股本的19.99%,成为苏宁云商的第二大股东。与此同时,苏宁云商将以140亿元人民币认购不超过2780万股的阿里巴巴新发行股份。

## 电子商务将无处不在

在此之前,其实阿里与苏宁云商间的“摩擦”不断,但“没有永远的对手”是一条铁律。一个线上的账户王者和一个线下的店铺强者,在面对面一个充满活力且又无限开放的电子商务市场,在这个O2O正红的当下,走到一起似乎用不着找太多的理由。

此次合作可被视为落实国家互联网+战略,线上与线下商业全面融合的一个标志性事件。双方的用户将成为直接受益者,享受到线上线下融合的便捷购物体验。

阿里巴巴集团董事局主席马云表示,十几年的时间电子商务迅速的从无到有,从小到大,未来三十年,电子商务必将从大到小,从有到无。在这样一个时代,我们不能追求做一家赚钱的大公司,垄断的心态将会丧失历史给我们这代人的机遇。基于互联网“开放、透明、分享、利他”的精神,我们必须参与和推动新的商业模式、新的商业生态、打造未来社会的经济基础设施。

合作双方将携手整合各自优势资源,利用大数据、物联网、移动应用、金融支付等先进手段打造O2O移动应用产品,创新O2O运营模式;双方将尝试打通线上线

下渠道,苏宁云商辐射全国的1600多家线下门店、3000多家售后服务网点、5000个加盟服务商以及下沉到四五线城市的服务站将与阿里巴巴强大的线上体系实现无缝对接。除此之外,仓储物流也将是双方合作的重点。苏宁物流拥有452万平方米仓储面积,4个航空枢纽、12个自动化分拣中心、660个城市配送中心、10000个快递点,未来苏宁物流将成为菜鸟网络的合作伙伴,合作后的物流几乎覆盖全国所有2800个区县,服务阿里巴巴和苏宁,未来亦有望向第三方开放。

苏宁云商董事长张近东表示:如今的O2O模式已经成为公认的趋势,传统电商也在做各种方式的线下布局,而苏宁要做O2O的叠加,完成从“+互联网”到“互联网+”的转折。我们双方的合作有很强的互补性,通过未来的全面合作,我们能为中国乃至全球消费者提供更加完善的商业服务,引领中国零售业变革提升。

## 共建全新的购物体验

其实,当283亿人民币的数字一出来,伴随着惊呼而来的也有不少批评之声:283亿,这么多钱不用于创新或支持创新,是一种极大的浪费!

说得似乎有些道理,但资本的运作和创新并不矛盾,而且这种互补短板的战略合作也可视为一种创新。正如阿里巴巴集团CEO张勇所言:从今天双方全面战略合作时起,商业将不会因为市场竞争有新旧之分,而是你中有我,我中有你,无商不电,无电不商,是传统经济与新经济的相互拥抱,这就是互联

# 诚信是网络二手车的基础

□ 陈杰

据中国汽车流通协会数据显示,今年上半年全国二手车总交易量达461万辆,同比增长约为6%,这无疑是一个巨大的市场,如此机会当然少不了互联网大佬们的的身影,其实BAT们早都参与其中了。今年3月份,B2C二手车电商优信获得百度战略领投的1.7亿美元C轮融资;阿里巴巴也早已通过阿里汽车事业部以及淘宝拍卖开始在新车及二手车领域进行战略布局;而最近人人车无不是C2C二手车电商领域的明星,其本月初完成由腾讯战略领投的8500万美元C轮融资,包括雷军在内的上轮投资者亦有跟投。

作为一家2014年4月才成立的公司,人人车已经获得两轮投资,投资方包括红点投资、策源创投和雷军系的顺为资本,而本轮腾讯投资之后,人人车估值也将超过5亿美元。其经营模式为二手车C2C虚拟寄售,平台仅呈现2000公里内的人人车无不是C2C二手车,好的模式需要配备更好的专业团队才行。除了创始团队拥有资深的汽车行业背景和线下团队管理经验外,人人车还拥有专门的口碑管理团队,他们都是汽车行业的知名人物,他们懂车、懂车主,所以不仅做二手车买卖更

让用户买车、买车、用车无忧,他的O2O模式以及C2C的方式能够为用户买车卖车提供最佳的用户体验,解决了用户的切实需求。

当然,人人车以及赶集好车这种C2C模式之所以能成功,还得益于线下二手车一直存在的“暗箱操作”传统。相比美国市场,中国的每一辆车并没有详实的数据记录,从出厂,到维修,再到每一次二手交易,更多的情况下都是一个“黑匣子”,所有的经验都是基于个人(黄牛),没有标准化的数据,卖方定价权弱,买方能否买到好车则靠中间商的良知和自己的运气。显然,这些行业短板便是人人车的最大机会,人人车的方式是从接触车的那一刻开始记录,逐步建立这个数据库。同时,只做六年10万公里内的无事故个人二手车并承诺质保,人人车在建立自身品牌的同时何尝又不是在重建行业诚信呢?而这种重建的诚信也将对传统二手车行业形成“倒逼”。

未来,诚信、透明或许就成为二手车行业的基本标准,而这也正是互联网+的力量。

## IT江湖

# QQ社群体系将全面开放

8月6日,在腾讯主办的首届中国互联网移动社群大会上,腾讯QQ宣布社群体系全面开放,依托“QQ群、兴趣部落、QQ公众号”打造完成的移动社群生态,这是BAT三巨头中首次在移动社群生态领域进行战略布局。

基于互联网人群聚集、信息互通与传递为核心的目的,2002年腾讯QQ群首创先群聊形态;此后,在熟人社交之外,社群的功能拓展到基于兴趣的陌生人群,并逐步形成社群独有的文化效应和归属感,品牌号召力日益显著;如今,社群以连接一切为目标,不仅仅是人的聚合,更成为连接信息、服务、内容和商品载体。自2002年腾讯推出QQ群聊服务到现在,QQ群目前的月活跃用户已达3.8亿,覆盖数千万月活跃用户;2014年在移动端推出的兴趣部落,目前也有超过20万的部落,拥有亿级的月访问用户。目

前,每天已有超过30款的应用服务着数千万个群组,未来这个数量将呈几何数上升。

腾讯即通应用部总经理张孝超表示,随着QQ群公众号的即将上线,QQ将打造QQ群+群应用+兴趣部落+公众号的全新生态体系。而随着QQ群开放平台的推出,基于垂直场景的海量应用,批量、长尾的社群运营者和开发者大规模商业化也变成成为可能。

“QQ社群体系的开放成功与否,离不开能力与数据的开放,给出应用可持续发展的商业模式,及前期对高质量应用给予流量扶持。”张孝超表示,腾讯QQ将通过QQ群API开放政策,在应用服务、变现渠道、流量扶持(1亿元广点通流量应用扶持基金)、腾讯云基础技术解决方案等多方面给予合作伙伴支持。

在变现方面,腾讯公司推出了QQ社群伙伴分成计划:接入QQ钱包支付,群应用内支付平台零分

成,收益全部归开发者所有;接入广点通广告投放,和QQ社群伙伴共享广告收益。QQ社群体系的开放,是腾讯将继续智能硬件、移动应用之后,触发新一轮社交红利的分发,腾讯QQ在这场社群经济的运动中将继续扮演好连接器的角色。

张孝超表示:“我们希望构建的是整个开放生态,能够把平台整合资源拿出来,不管是流量、商业变现的能力还是业务的这种交叉互动的拉动能力,把这个能力全部开发出来,给到开发者去满足用户在各种场景下的不同需求,进一步完善整个社群大的生态,在不同的场景下满足不同用户的需求。虽然群应用的开放是针对开发者,但最终一切却都是为了更好地服务社群的经营者以及用户,移动社群语境下的群主经济正在被引爆,群主不再是‘活雷锋’,群主将迎来商业化变现的美好时代。”(陈杰)

## 增强现实技术应用加速

□ 本报记者 刘燕

北京易讯理想科技发布了一款视觉识别APP应用软件“幻视”,在核心算法和设计等方面拥有独立的完整技术,成为国内首家拥有全部核心AR(增强现实)技术的软件公司。

增强现实技术是近年来世界研究的新课题,是虚拟现实技术中非常重要的内容。虚拟现实技术能够通过计算机营造多种逼真的虚拟环境,而增强现实则是在这个基础上发展起来的技术,增强现实感知,可以通过计算机生成的物体、场景,再累积叠加到真实场景中,从而达到感知效果上的增强。

一直以来,视觉识别的稳定性和识别准确度始终是该类技术推向市场的最大障碍。易讯理想科技CEO史凌波先生曾表示,AR的技术研发在国内还是一个新的领域。

据了解,“幻视”不仅能精确展示平面环境中的3D数字场景,还能识别立体实物,大到地铁广告灯箱,小到电器上的Logo,实际条件下亿级图像识别准确率达到了95%,单幅图多目标的图像识别超过了30个。

“幻视”拥有国内唯一的独立在线AR内容创建平台,内含10种功能模块,不仅支持图片、3D模型、人机交互和视频等多种内容形式,还具备跨平台特性,无论是iPhone、Android手机用户,还是iPad等产品,使用者都可以不受设备限制的轻松上手。

为了让不同行业的企业可加入到“幻视”的后台系统内,易讯理想科技针对行业定制不同需求的创建模块,与此同时,“幻视”还可将核心算法以SDK数据包形式植入到企业已有的APP内,让每一个与易讯理想科技合作的企业都可以拥有“幻视”技术,更好的展现品牌和产品。

## 核心芯片制造首次落地中国

继去年底宣布成功制造高通的处理器后,8月10日,中国内地规模最大的集成电路晶圆代工企业中国芯国际宣布,采用其28纳米工艺制程的高通骁龙410处理器已成功应用于主流智能手机,这是28纳米核心芯片实现商业化应用的重要一步。

中芯国际首席执行官蒋尚义表示:“这对整个产业链来说同样意义非凡,实现了中国内地制造核心芯片应用于主流智能手机零的突破,开创了28纳米先进制程手机芯片落地中国生产的新纪元。”

高通骁龙410处理器集成4GLTE连接,面向大众智能手机市场。与40纳米工艺相比,以28纳米工艺制造的处理器逻辑密度翻倍,速度提高20%至30%,功耗降低30%至50%。(安吉)

## 天猫服饰推“潜客计划”

8月5日,天猫与全球110多个集团160多个服饰品牌签署战略合作协议。根据协议,签约商家与天猫将在新品首发、O2O、数据化运营、明星资源、品牌营销、服务创新等方面开展深度合作。同时,天猫将推出“潜客计划”,帮助商家运营数据。

此次天猫服饰战略合作伙伴几乎囊括了全球最具影响力服饰品牌,签约的160多个品牌中,淘品牌、国际品牌、线下传统品牌的比例约为1:2:4。

在天猫为其战略合作伙伴提供的商家服务体系中,数据运营是重中之重。天猫是目前流量最大,成交额最大,也是唯一一个向品牌商开放数据的电商平台,品牌商通过其天猫旗舰店来接触消费者、运营老客、拓展新客。“潜客计划”就是要通过阿里大数据智能算法模型筛选具有该品牌购买倾向的潜在客户,实现潜在客户群的购买转化,这将有效提高成交量。目前,迪卡侬、GAP、太平鸟、阿迪达斯等天猫服饰战略合作伙伴已经开始运行“潜客计划”,从运行效果来看,转化率、客单价明显高于日常。(陈杰)

## 放心贷深耕细分领域金融服务

随着互联网金融在一些细分领域迅速发展,那些贴近用户需求的行业,纷纷通过互联网金融手段不断深耕。与此同时,伴随国家政策、市场需求及近期相关监管政策的落地,在明确细化相关业务边界后,融资租赁市场的发展创新也迎来了前所未有的机遇。

业内分析人士表示,互联网金融最重要的一个特性就是普惠性。而基于用户需求,通过不同行业进行业务和产品定制,可以深入到社会的各种业态。

国内领先的不动产融资租赁平台放心贷的“房租宝”是放心贷为投资者提供的国内首款专供房屋租赁市场的投资产品,它的优势主要在于在细分领域提高了金融服务的可获得性,专为特定社会人群服务也正是这款产品的创新之处。从“房租宝”的产品模式来看,一方面可为寻租者提供相关分期租房服务;另一方面能够为房东提供一站式融资服务,即一次性获取租金的同时还可以进一步为房东提供投资平台,让房东通过房租得到更多的投资收益,且提供的金融服务非常灵活多样。

在通过与房屋中介公司或房东合作将优质房源租赁给承租者的过程中,“房租宝”同房屋中介公司的功能虽有相似之处,但效率与信息整合能力却大相径庭。不仅如此,“这个产品是经过对身边金融需求的心态观察和全面调研,了解细分人群的具体需求之后设计而成。其细分领域产品属性,自诞生就显示了放心贷平台的目标——不仅能够让投资人获得收益,还能够解决人们在生活中遇到的困难。”放心贷相关负责人表示。

据悉,放心贷此前已有近10年金融发展经验,目前已经和北京二十多家中介公司进行了合作,后续还将深入到全国市场。(陈杰)