

羊毛出在狗身上,猪来买单

## 85后小伙玩转免费WiFi

本报记者 潘旭业

## 免费模式

6月24日,在青岛市黄岛汽车总站候车室内,等待乘车回高密老家的杜运海习惯性掏出手机,根据车站内的提示,准备连接车站提供的免费WiFi。

打开WLAN连接“贝壳WiFi”后,手机屏幕上出现欢迎页面,杜运海根据提示向左滑动两三页,然后点击连接上网,便悠闲地看起了电影。滑动页面时,他顺便扫了屏幕上的广告两眼。

对于手机控杜运海来说,有连密码都不需要输入的WiFi使用真是太方便了。他并不觉得,连接时出现顺便扫了两眼的广告有什么不妥,更不会想到,免费的WiFi里会藏着巨大的商机。

“这里的无线网络是由5台无线发射设备所构成,信号覆盖半径约200米,支持300台左右的手机、电脑终端同时连接使用,下载峰值可达20M。”“贝壳公社”创始人肖成波说,这套设备我们是免费为车站提供的,采用了最主流的技术支持,可对网络服务进行优化,防止了单个用户过多占用网络资源,保证了网速;在安全方面,可有效抵制黑客攻击,并对设备的可疑行为进行监听和限制,阻止了不法分子对网络的攻击。

免费给商户安装WiFi,再供顾客和市民免费使用。这笔正常人看起来稳赚的买卖,肖成波却发现了商机。

“这正是我们的商业模式,用户通过连接我们提供的免费WiFi,在滑动页面时不经意地浏览了我们推送的广告。”肖成波说,当提供的免费WiFi热点足够多的时候,就可以做起“贝壳公社”社区的平台,在社区里,用户可以找到与吃喝玩乐有关的信息,打造一个通过无线网络社交的平台。

## 跟自己赌一把

这个1985年出生的小伙恰而立之年,选择自主创业,肖成波是在跟自己赌一把。

2009年肖成波大学毕业后,学习交通运输的他进入了牡丹江公交集团从事运营工作。2013年8月23日,拿着借来的5万元启动资金,肖成波成立了青岛汇云无限物联网有限公司。“公司成立那天,我特意去献了一次血,并一直保留好那天的献血证。其实也是借这种方式暗暗勉励自己要付出,要努力。”说起当时的情景,肖成波笑了。

“当时在公共场所使用WiFi,用户需求还是很大的,竞争也不是很激烈。很多酒店、商场都是找一些科技公司来安装,收取安装费是很正常的,也很有市场。”肖成波说。但他的公司成立后便确立了免费给客户安装WiFi的思路,除了找客户,肖成波当时更多的精力都放在跟同事推销自己的理念上,因为在同事们看来,对方花钱要做的事情他却免费提供,这不是傻吗?

不到一个月,肖成波成立公司时找的3个合伙人全都离开了。但他不为所动,开始与各个商铺直接谈合作,免费给对方铺设WiFi。两个月后,他就给300家店铺免费铺设了WiFi,此时,他开始为自己前期铺设的WiFi平台打广告。

“一开始先从小入手,海参、水晶、窗帘这样的小广告都做,10月就开始盈利。基



通过后台显示,肖成波正在查看免费WiFi布局情况。潘旭业 摄



对低头族来说,每到一处公共场所最重要的就是寻找免费WiFi。就在这连接的几秒钟内,从事IT行业的85后小伙肖成波嗅到了商机。他通过免费给商家提供商用WiFi,抢占移动互联网流量第一入口,打造一个基于移动互联网的本地化O2O电商社区平台“贝壳公社”。借来50000元创业后,仅一年多时间,肖成波创立的公司便于去年在青岛蓝海股权交易中心挂牌上市,市场估值达到千万元。

于后台的数据量,广告用户可以精准地了解到点击量,因此广告客户越来越多。现在在互联网领域有一个理念,叫‘羊毛出在狗身上,猪来买单’,我觉得很形象。”肖成波说。

## 在三四线城市搞加盟

2014年10月开始,利用之前铺设的免费WiFi,肖成波开始运营“贝壳公社”,目前已经在青岛西海岸新区车站、商场、饭店等人流密集区域架设了700多个免费WiFi热点。“这一平台整合了附近商家的信息,在统一平台上投放广告,现在仅凭借本地区广告招商,公司月盈利就能达到10万左右。”肖成波说。

肖成波感觉模式运作成熟后,开始将目光转向了其他城市。因为随着移动互联网的

发展,人们对WiFi的需求量越来越大,尤其是一些经济落后的三四线城市,市场潜力更大。“我们现在的目标就是瞄准全国的三四线城市,可以采用加盟的形式迅速普及免费WiFi。”目前,肖成波已在哈尔滨、银川、淄博等全国十余个城市拥有了加盟商,这个数量还在不断增长。

“目前我们的标准是每个城市只认定一个加盟商的原则。省会城市、地级市、县级市分别收取8万、5万、3万元不等的加盟费,由我们提供设备,指导安装使用。今年7月份将举行一个百城加盟会,预计这种免费WiFi的模式会在全国迅速推开。下一步,计划通过免费商用WiFi的全国性铺设,抢占移动互联网的流量第一入口,打造一个基于移动互联网的本地化O2O电商社区平台。”肖成波说。

## 蓝海挂牌借力资本市场

作为一个初创业企业,业务发展又如此迅速,肖成波一直为资本的问题发愁。2014年8月,在青岛举行的“蓝色之星”创投会议上,肖成波迎来了首笔注资。

12月31日,在2014年的最后一天,肖成波创立的青岛汇云无限物联网有限公司在青岛蓝海股权交易中心挂牌上市,借力资本市场,企业估值1000万元。

在迅速发展客户的同时,肖成波一直把精力放在网络安全问题上。据了解,目前市面上有很多免费WiFi热点,但是要想免费上网需要验证用户信息,例如验证姓名、手机号等,很多用户觉得信息有泄露之嫌,而且存在网络安全隐患,认可度不太高。为此,“贝壳公社”与山东科技大学的校办企业进行技术合作,研发出不需验证就可直接登录WiFi热点的形式,这样可以避免用户信息泄露、恶意软件的入侵,保障网络安全。

“WiFi市场很庞大,现在全国覆盖率不到百分之一,发展空间很大,我们将避开WiFi广告起步较早的大城市,主攻三线城市,也为国家倡导的创建智慧城市、无线城市贡献一份力量。”肖成波说。

此时,记者注意到,说这些话的时候,肖成波已经开始把精力放在一款叫“摇客”的新产品上了。

“你想象一下,不需要任何成本,只需要把手机蓝牙打开,用微信摇一摇,就可能获得一杯咖啡、一道菜甚至一辆自行车的奖励,这对‘低头族’将会有多大的诱惑……”采访结束,肖成波“神秘”地说。



一周财经言论

国富资本熊焰:  
政府应该  
心态宽松一点

“政府应该稍微退一退,心态宽松一点,孩子摔个跤,淋点雨,不影响正常发展”。

——国富资本董

事长熊焰将资本市场比喻为孩子,称政府总是充满父爱主义,对孩子太上心了,股市一波动,就在《人民日报》发表这个那个。政府不应冲在前面,市场起伏伏有自然规律,管太多了最后肯定落埋怨。

“也许我们生下来不是为了考试的,但我们会努力干活、努力工作!我们也许确实需要考几次才会成功。我们的运气不是在考试中,我们的运气一定是在其他地方!只是我们还没有找到。”

——对于高考失意的同学,马云这样鼓励。

## 创富荐书



《商业冒险》

作者:约翰·布鲁克斯

华尔街不仅是金融的战场,也是人性的试验场,这里每天都上演着一夜暴富或身败名裂的华丽戏剧,但商业的基础始终如一。作者选择了华尔街12个最富戏剧性的时刻,以小说的笔法叙述了这个舞台上的奇谋、诡计、泡沫、欺诈、贪婪、崩溃、坚持,不甘……

而商业的成功都来自冒险,而失败都源于无知。本书上市以来,席卷美国、英国、欧洲、日本、中国台湾各地畅销榜,是2014-2015年度全球最重要、最畅销的财经商业书之一。

“目前我对小米内容仍有两个不够满意的地方:一个是我们有些地方没有100%包圆,只拿到了80%多,这一块还有潜力可挖,还有一点遗憾;另外,小米在有些领域比较薄弱,比如体育。”

——进入小米半年以来,陈彤并不是拿着10亿美元直接买版权内容,而是用这10亿美元把整个产业串起来,并在小米终端呈现给用户。

“现在金融机构为什么大量集中在北京?就是因为所有的决策权全在北京,所以你没有办法,你在外地的主要的金融机构,大家都得跑北京。”

——中信证券董事长王东明认为,咱们国家很大程度上都是喜欢要政策,从上头拿点东西来,比如说税收给我36,我就给你35,实际这种东西,真正解决不了基本的问题。

本报记者 张頔 整理

## 新技术

## 物联网电梯,一款APP搞定保养

本报记者 李虎

“晚上终于可以睡个安稳觉了。”自从安装上基于物联网技术的电梯运行监视预警系统后,每天晚上,济南阳光100社区电梯管理部李部长通过手机上的APP就能知道自己管理的电梯运行到了几楼,安全状况如何。不在监控室里也能看到电梯的运行,这让李部长的心理踏实了很多,不像过去一样生怕电梯出问题来不及处理。

负责该物联网系统研发的山东省射频识别应用工程技术研究中心副总经理郭新鹏告诉记者,电梯物联网技术的应用相当于给电梯安装了“健康诊断仪”,通过安装在电梯轿厢的传感器、数据采集终端等感知装备,对电梯的运行状态进行采集,实时检测电梯的“健康状况”,一旦电梯出现开门运行、错层停梯、停电困人等非健康状况,系统即启动实时报

警,即时通知物业或电梯维保人员赶赴事发现场进行处置。同时,他们通过手机APP可以查看实时的电梯故障图片、视频等信息,有利于快速判断事故类型,确定救援方式和救援工具,提高救援的时效性。

“去年某小区发生了停电困人事件,系统即刻监测到了该事故。”郭新鹏说,人被困在黑暗中很容易恐惧,电梯物联网系统利用安装在电梯轿厢内的系统视频通话设备,提供了应急照明,建立了双方通话渠道,被困人员得到专业人员的语言安抚,减轻了心理压力;同时,救援人员也借此了解了电梯内的情况,对症下药,实施了行之有效的救援。

电梯的安全性与其维保质量有很大关系。然而目前多数电梯维护保养,仍依靠一支笔、一张纸的方式进行。很多时候,一些例行保养往往只是轻描淡写地“打个钩,走过场”。

电梯物联网技术的应用采集到了故障、

维保信息,利用大数据分析技术对电梯的趋势性风险做出预测,提醒维保人员对电梯进行有针对性的预防性保养,降低电梯出现问题的风险。在未来,电梯物联网技术还能及时监督维保现场,电梯维修是否按部就班,安全规程是否一一落实,提升电梯的维护保养质量。

“电梯物联网”技术提高了电梯安全性,然而在推广过程中面临着许多难点,其在社区、楼宇推广时,就因增加电梯运营成本问题很难被业主接受。

对于这个痛点,郭新鹏建立了一个多方受益的模式,设备交给物业免费安装和运行,利用“特安全”移动应用,公众只要扫描二维码或电子注册代码就可查询电梯的基本档案,电梯检验、最近维保记录以及最近故障的情况。物业公司利用电梯内的视频通话终端发布通知、催缴水电费等信息,而郭新鹏这边以此吸引广告投放,保证运营。