

创富·财眼透视

这是一个所有企业都无法忽视的市场:近2亿的智能手机用户。这也是一个所有企业家都在艳羡的领域:一个仅有13人,运营了19个月的智能手机照片分享应用程序Instagram,以10亿美元的价格被Facebook收购,相当于每人每天赚13.4万美元。

水果忍者、愤怒的小鸟、植物大战僵尸这些让全球手机用户如雷贯耳的移动互联网神话固然令人神往。但对于带着踏实、谨慎基因的山东软件开发企业来说,还是行业移动互联应用开发来得稳健。在市场和资本瞩目于游戏、社交和消费服务下,低调的山东企业,在行业移动互联应用开发上,探索着另一条盈利模式。



智慧售车、彩票投注、电力监测……专注从行业客户兜里掏钱

别样的鲁企掌上掘金路径

文/片 本报记者 崔滨

智慧售车、彩票投注、电力监测 无处不在的掌上商机

“有一天,你路过一家商场门口时,突然手机响了,有短信来——去年这时,你在商场给太太买过生日礼物,今年日子又近了,要不要再次光临?短信还说,根据你日常购物喜好,我们帮你挑了备选礼物,可以进来看看,我们会给一个很大的折扣。对于这些服务,你乐意接受的话,商家就有商机可寻;不想要也没问题,可以选择各种信息屏蔽技术。这样一来,开发这种产品也可以卖钱。”

创新工场董事长李开复2010年为移动互联网商机讲的这个故事,如今被多

家山东企业变成了现实。

“如果你现在正在买车的话,你可能会享受到这样的服务:你看好的车款和颜色,4S店有没有货,何时能到货,车险需要多少钱,维修保养在什么时间,什么费用,都能通过一个短信了解到。”说起自己正在开发的移动互联应用,山东邦尼科技文化发展有限公司的董事长董新建告诉记者,“这个叫做智慧售车的应用程序,是专门为4S店的售车顾问开发的。通过它,汽车销售商可以为不同的客户设计不同的服务流程,让每个购车者都能享受到个性化

的服务。”

而省城开发手机彩票投注应用的彩通天成科技有限公司运营总监崔淼,也向记者展示了如何在掌上玩转彩票,“不必跑到彩票投注站买彩票,也不同于每天守在电视和网络前等待开奖的信息。只要在手机上安装一个应用程序,无论是体彩还是福彩,都可以用移动支付关联的银行卡甚至话费来购买。而且对于你关注的彩票种类,比如足彩,我们还可以定时为你提供比赛预测,球队实力分析等个性化的信息服务。可以让你全天候、全时段掌握彩票信息,而且可以

随时随地购买。”

除了普通市民能够享受到移动互联应用带来的便捷,一些特殊行业的从业者,同样可以从中受益。山东金现代信息技术有限公司,是一家定向为电力、石化和税务等行业开发移动互联应用的企业,“我们的产品,能够帮助电力工人,在野外巡视、检修线路时,不必携带笨重的监测设备和资料,只用一个智能手机,就能完成设施监测记录、故障上报、数据抄录和工作管理等多种任务。”该公司副总经理徐洪磊告诉记者。

大众钱难赚, 行业路径也难走

“做大众化的移动互联应用,虽然影响力很大,收益也非常可观,但是因为技术门槛太低,消费者心理难以把控,成功的难度非常大。”彩通天成科技有限公司运营总监崔淼告诉记者,“比如我们的手机投注彩票应用,虽然说面向所有彩民,但手机程序的显示效果和操作便捷要求,使得我们的应用既无法创造投注站那种热闹的氛围,也比不上电脑互联网的资料全面、翔实,所以只能在快速、便捷上下工夫,那就只能吸引一部分彩民使用它。”

山东邦尼科技文化发展有限公司董事长董新建也认为,开发游戏、生活服务类移动互联应用,必须投入大量的资金和技术人员进行不断的研发和更新,“像游戏、工具类应用,更新周期太快,很多时候好不容易积累了一定数量的用户,进入回报期了,用户的兴趣点又转移了,转向下一个热门领域了。不如为行业客户开发应用程序,来得稳固和踏实。”

正如山东移动互联应用开发企业担忧的,互联网分析机构艾瑞咨询数据显示,2011年国内安卓开发者数量已超过50万,iOS开发者数量也在10万以上;但其中实现盈利的开发者仅占13.7%,亏损则有64.5%。

山东金现代信息技术有限公司总工程师梁炬荣认为,“移动互联应用的盈利渠道太过单一,除了与开发平台进行分成,就是广告植入。但国内软件领域无处不在的抄袭和恶性竞争,一夜间就能让几年的辛苦创新付诸东流,更别提获得稳固的营收。而面向行业用户开发,则没有了这种风险,虽然客户比较少、市场也比较小,但胜在稳固、持久,而且某些行业的技术门槛,能够挡住一些跟风者和抄袭者,长期发展的前景相对较好。”

不过,尽管行业开发路径安全系数相对较高,但仍有不少开发企业表示,受制于企业管理者的观念和行业安全考虑,很多行业客户,还未完全认识到移动互联应用的价值,“经常是先放出一个几十万的小项目进行试点,效果好,才用大订单在企业全部推开。前期投入大,回报周期较长,依然给企业的经营带来不小的风险。”

对于山东移动互联应用企业较少开发大众消费类应用的现象,齐鲁软件园相关人士认为,山东工业发达,第三产业相对滞后的经济格局,也相应地影响了企业的视野和选择,“移动互联应用是个很大的市场,专注行业客户的应用开发,也是一种积极的市场探索。”

电力、石化、税务

行业客户市场“雪崩”发展

让山东企业感受到移动互联商机扑面而来的,是智能手机的不断普及。经过“五一”小长假期间的一轮强力促销,手机市场的焦点已经从iPhone4S这样的“高帅富”,被拉到了千元大屏智能机身上。现在,三大运营商定制的4英寸大屏智能手机,已经从2011年底普遍2千元以上降到了现在的千元左右。

正是在千元智能手机大规模低价抢占市场的带动下,到2012年第一季度,全国3G用户总数已经达到1.52亿户,而国内智能手机的用户数量,到2011年底也已经达到了1.9亿。

“我们招聘技术人员的频率,几乎和市场上智能手机的推出速度一样快了。”说这话的是梁炬荣,作为山东金现代信息技术有限公司的总工程师,他的主要工作是领导公司的技术研发人员,为大型企业和政府单位开发定制手机、平板电脑的应用程序。“从2010年开始,我手下的移动应用技术人员翻了一番多,不到2年的时间就从40多人增长到100多人。整个

公司的员工,也从190多人增加到400多人。”

在金现代公司的各个研发部里,从苹果公司的iPhone,iPad,到采用android操作系统的各类手机和平板电脑,市场上所有的主流移动互联设备,都能在这里找到。“客户的员工有多少种手机,我们开发的应用程序,就要适配多少种。”梁炬荣告诉记者,“最早是在2010年,税务部门找到我们,咨询能否为税务人员开发一款手机查询征税企业、录入数据的应用程序。从这以后,石化、电力等行业的企业纷纷找到我们,从办公管理到业务流程、安全监管,都要求我们搬到手机上。”

和梁炬荣有同样感受的,还有山东邦尼科技文化发展有限公司的董事长董新建,从最早为运营商做手机报、通话增值服务等简单业务,到为莱钢、枣矿、山东高速和青啤等多个领域的行业巨头定制移动应用程序,“移动互联应用市场的增长速度,就像雪崩一样,一开始雪球可能比较小,只有人员密



山东金现代信息技术有限公司总工程师梁炬荣展示电力企业的行业应用软件。

集、规模庞大的大型企业才有利用移动互联应用程序进行企业管理的需求;但是现在,越来越多中型企业,甚至小企业也开始寻求开发个性化的移动应用程序,这就表明雪球在越滚越大。”

董新建的雪崩意象,开发手机彩票投注应用的彩通天成运营总监崔淼也深有同感,“智能手机越来越普及,越来越多的企业开始认识到智能手机能在开拓外部业

务、优化内部管理上发挥作用,谁无视这个市场,谁就会被淘汰。”

云集了山东最多软件开发企业的齐鲁软件园,其统计数据也显示,在园区内超过千家的各类软件企业中,专门从事移动互联应用开发的企业,已经超过了20家,而且正有越来越多的企业在开展移动互联应用开发,他们中的大多数,都专注于对行业客户的服务。