

神秘电商“闪购”估值百亿？

电商基因、消费模式、技术优势纷受质疑

“一家新创的移动电商公司,号称首轮融资10亿元人民币。这件事发生在当下这个融资低谷期,还是投资方与“百余家国内外机构”竞争后才得手。该投资方是广东文化产业投资管理有限公司(下称“广东文投”),在6月21日公布签署投资协议时,其董事长黄晓东(南方报业集团总经理)表示,“国内外有百余家投资机构主动向其抛出橄榄枝不足为奇,它挑战原有电子商务格局,撬动新的移动电商时代。”黄晓东说的“它”即是“闪购”(广州闪购软件服务有限公司),这种登场引发了电商界的质疑:闪购论电商基因不如淘宝,论用户基数不如腾讯,二维码技术也没优势,它凭什么可以估值百亿?

神秘的创始人

“投资商对企业有一个判断,10个亿是占了10%,这给闪购的估值相当于100亿了。”闪购副总裁王梭对记者说,创始人团队仍为公司大股东。倘若属实,闪购的估值次于天猫、淘宝、京东、苏宁易购、卓越亚马逊、凡客等电商巨头,已经高于当当网。

低调的创始人很多,但像闪购创始人吴秋蓉如此神秘的还不多见。她不允许下属打听她的事,寡言自身,甚至没有出席6月21日闪购宣布获得投资,与《南方都市报》(下称南都)战略合作的签约仪式。

采访中记者未能见到这位吴秋蓉,根据信息,吴秋蓉和闪购的经历可能如下:吴秋蓉,女,1976年生(据身份证号),四川人(据身份证前缀号码)。2010年的某天深夜,吴秋蓉正在看杂志,看到一个项链广告,欲买不得:只找到一个400电话号码,拨过去是自动应答机。吴秋蓉想,我们有个识别技术,扫码即可购买的话……她安排时任宽度信息运营总监的江林修负责这一项目。当年10月,闪购注册成立。

工商资料显示,吴秋蓉是广州宽度信息技术有限公司的法定代表人兼执行董事,以1425万元持有宽度信息95%的股份,宽度信息则以1800万元持闪购90%的股份,其余10%的股份持有者是闪购总裁

江林修。宽度信息和闪购分别于2008年12月30日、2010年10月26日成立,均在广州注册。

瞬间消费模式

显然,在吴秋蓉的庞大体系中,二维码是整个框架的核心,也是其自认为最有技术含量的部分。上述吴秋蓉买项链的场景,就属于扫码购物。与京东商城、淘宝等以网站为入口不同,扫码购物的入口主要是各类媒体资源。据说在闪购成立时,为了验证吴秋蓉对商业模式的构想,闪购曾在惠州邮政旗下的生活速递杂志做过消费者测试,“反响非常好”(江林修语)。

南都全媒体闪购事业部总经理贾向军也对这种购物模式非常看好,“调研结果显示,这个世界90%以上的属于冲动型消费。过去,商家浪费了很多客户一瞬间的购买欲望。闪购切入市场比较好的一点是,它能随时随地出现在你身边。”正因看好这一模式,6月21日,南都成为闪购广东省的独家代理商。

但是,也有做过尝试的企业,对这一模式的成熟度表示悲观。某二维码企业负责人徐卓告诉记者,他们曾经与上海的某免费地铁报纸合作了一个月扫码购物,结果加起来只有不到两千个人扫码,购买行为也就几十个。

2011年4月,闪购曾找到麦



包包洽谈合作,但麦包包该项目执行员工青松说:“效果不是很明显,现阶段没有合作往来。”麦包包董事长叶海峰甚至对二维码购物成为话题感到惊讶,“二维码购物不是大家都在用吗?在地铁做广告,把二维码放上去扫一下,就能直接购买这个产品,这是挺简单的东西啊。”

下载量之疑

反映用户数的直观数据是手机客户端下载量。直接管理运营部的江林修表示,闪购一直有团队专做APP的推广,“我们的下载渠道有350多家。”此外,闪购称自己也会做手机预装。其公布的数据是:手机客户端下载量2011年9月突破100万,12月突破4000万,截至目前已突破7500万。截至发稿,记者统计10余家主流应用商店发现,闪购在这些应用商店客户端的下载量累计不超过400万。

要实现7500万的下载量,代价不菲。新大陆翼码联合创始人、销售总监赵江曾测算过发展一个注册用户的成本,至少要7-8元人民币,而要让用户保持活跃状态,还要增加同样的成本。“如果你在国内发展1000万用户,并且处于活跃状态的活,那你就得要花一亿多元才能做这件事儿。”

在入驻企业方面,闪购对加盟企业实行品牌注册制度,一个

品牌只能由该品牌的所属企业或由该品牌的总代理加盟,江林修说目前扫码和商城的合作伙伴总共只有几千家。

不过,一些厂商自己都不清楚是怎样“入驻”闪购平台的。在闪购商城中有数款联想的产品。联想集团中国区销售新通路总经理杨侠则表示,“我们肯定没有跟它(闪购)签约合作,可能是当地经销商向它供货,但这肯定是不符合联想要求的,我们保留(惩罚的)权利。”

而且,《创业家》记者在闪购的移动商城发现如下入驻企业,大家电板块的第一屏都是威力洗衣机;相机板块里的品牌包括“远拍王”和“菲星”;电脑整机板块的第一个产品是“好记星学习平板电脑”。

江林修不愿披露闪购的营收数字,但强调其去年是赢利的,而且2011年年底以来,每个月都有两位数的增长。不过,记者获取的工商资料披露,闪购2011年的主营业务收入为169.27万元,主营业务利润为-14.98万元,净利润为-154.45万元。

目前,闪购的收入分为三块,包括技术服务费、交易佣金和品牌授权费。依靠品牌授权费不是长远之计。闪购的高管们寄希望于交易产生的佣金。且不论闪购过去的营业额,从现在算起,它的营收必须以怎样的速度增长,才能与其100亿元的估值相匹配?

(据《创业家》)

(上接B01版)

从QE1到QE3

美国量化宽松政策

的前世今生

本报记者 崔滨

从2008年开始,倏忽4年间,美国的量化宽松政策已经诞生出了3个成员。然而,这一牵动世界眼球的货币政策,是从何而来的呢?

量化宽松政策的根源,要上溯到90多年前的美国大萧条时代,在那个浓墨重彩写入各个版本历史的19世纪20年代,美国受尽了经济下滑、物价通缩之苦。在此后的历代美国经济学家对这段历史的反思中,当时的货币政策紧缩、货币供应量减少,成为导致大萧条的重要教训。

巧合的是,当美国于2008年再次遭遇经济衰退的萧条周期时,时任美联储主席的伯南克,恰恰是美国研究大萧条经济的权威专家。

当2008年9月,当时美国第三大投行雷曼兄弟轰然倒闭后,出于对历史教训的警醒,伯南克果断提出了采取量化宽松,购买已经陷入破产边缘的房地美和房利美价值6000亿美元的债券。以这种“无中生有”创造额外货币供应的途径,刺激美国经济增长以度过低迷。

在随后的1年多时间里,美联储通过QE1创造了1.75万亿美元的货币供应,虽然美国经济依然在苦苦挣扎,但这第一轮量化宽松政策,把华尔街金融公司从破产边缘拯救了出来。

时间走到2010年4月,美国的失业率依然停留在9.6%的高位,此时,希腊爆发的主权债务危机,使得欧洲和整个世界都陷入经济再次低迷的阴影。此时,美联储再次推出第二轮量化宽松QE2。这轮规模达六千亿美元的货币增发,虽然成功消除了通货紧缩担忧,但美国的经济增长速度却比QE1推出时还要慢,就业市场形势也没有明显好转。

所以,已经坐上了“撒钱直升机”伯南克,似乎也没有了退路,继续于本月推出了不设额度上限的“加强版”QE3。不过,就像标普首席经济学家贝丝·安·博维诺评价的,“QE3只是一份财产保险,它能给经济一个支撑,防止美国经济下滑进入二次衰退,但正如你不能通过保险合同发财一样,以前的两次QE对GDP的拉动就不大,而且拉动效果还在递减中,我预期QE3对美国GDP只能向上提升0.2%。”

所以,现在已经有经济学家在讨论,量化宽松家族的下一个成员QE4,会在什么时候诞生了。

三问“闪购”

闪购的用户在哪里? 利用二维码购物还有很多问题没有解决,其中最主要的就是消费者认知问题。目前中国网购用户2.1亿,虽然移动电商市场成交额已有几百亿,但其中淘宝占75%,其他由京东、腾讯等知名大电商分抢,闪购有多大市场份额?

闪购模式“想当然”? 消费是建立在沟通之上的,沟通一方面是商品信息的传递,一方面是需回答消费者的咨询,一个二维码上信息量有限,如何让消费者了解商品并下单购买?

闪购赚谁的钱? 闪购总裁江林修说“闪购商城更多是厂商自己运营。”为什么厂商不直接选择在淘宝上运营,而把运营环节交给了经销商?能自己运营淘宝的厂商早就在淘宝平台上运营了,不能的为什么要在闪购平台上运营?闪购能提供给厂商什么?

(王利阳)

投资中的第三人效应

现在许多投资者都对市场近乎绝望的时候,市场终于在近日迎来了一次强力反扑。这次的涨势,如同在沙漠里行走多日看到水源一般让人喜出望外,但这究竟是沙漠中的海市蜃楼还是真实的反攻信号,你将如何做判断并行动呢?

传播学的一个经典理论叫做“第三人效应”,包含两层含义:一是当人们接触到含有说服性的内容时,会认为这些信息对其他人的影响力大于对自己的影响;二是人们倾向于根据信息对他人的影响来采取行动。我们可以借用这个概念来理解投资者的反应与行动。

一些投资者会认为,即使出现一次大涨,也不能影响我的投资决策,只能影响其它人。这就是第三人效应的第一层含义,而这

部分投资者容易忽视市场情绪对市场的作用,并可能误判形势而蒙受损失。台湾大学新闻传播研究所文正教授的研究显示:媒体上传利好或利空的消息,即便将没有根据,只要第三人效应在部分投资者的行为上得到体现,那也会影响实际的涨跌情况。

而另外一些投资者,一有风吹草动,就会预想他人可能产生的反应并调整自己的行为,这体现了第三人效应第二个层面。这部分人易受市场情绪影响,从而在投资中迷失自我。

还有一些投资者可能会在两种情况之间游离,他们一开始坚持自己的投资决策,一旦市场更倾向于沿着“第三人”的做法发展,这些坚持自己投资策略的投资者的决心会动摇,而如果是此时制反,反倒更容易被套牢从而遭受更大的损失。

第三人效应很多时候不自觉地影响着投资决策,那么如何减少这方面的干扰呢?一方面时刻提醒自己的最初的投资依据是什么,这些股票或者基金的基本面有没有发生变化;另一方面又要对市场情绪保持高度的敏感,顺势而为。当然这都需要具有丰富的投资经验和勇气,而对于经验比较欠缺的普通投资者来说,坚持自己的基金定投也许更为妥当。

(兴业全球基金 田雨松)

兴业全球基金
AEGON-INDUSTRIAL Fund

5年蝉联金牛奖
2007-2011

专家观点 巴曙松呼吁 进一步回购增持

国务院发展研究中心金融所研究员巴曙松日前表示,当前市场估值处于较低水平,上市公司分红派息增多,上市公司及其大股东应进一步回购增持,向市场传递信心。同时,社保基金和保险公司等中长期资金仓位较低,仍有加仓能力,当前投资A股是较好时机。

8月以来,上市公司及其大股东回购增持持续升温。宝钢股份、中国南车、广汽集团等多家上市公司或大股东相继发布公告进行回购增持。

巴曙松表示,这是上市公司及其大股东尊重市场的表现。以宝钢股份为例,自8月底公告回购回购至9月19日,股价上涨近15%。此外,巴曙松表示,社保基金及保险公司等中长期资金仓位较低,仍有大量资金可以投入资本市场。

(中财)

财金风向

电话:0531-8619836

央行放量 逆回购1600亿元

据央行公告,央行20日以利率招标方式连续实施了两种期限共计1600亿元逆回购,其中,7天期逆回购操作600亿元,中标利率9.95%;28天期逆回购操作1000亿元,中标利率9.6%。

此前,人民银行于9月18日以利率招标方式连续实施了两种期限共计700亿元逆回购,其中,7天期逆回购操作200亿元,中标利率9.95%;28天期逆回购操作500亿元,中标利率9.6%。

(财时)