

互联网+金融:蚂蚁也能掀翻大象

睿点击

杨程

如今,貌似“互联网+”什么行业,什么行业就处在“风口”。互联网金融无疑是当下“风口”中最大的那个。在今年的全国两会上,李克强总理在《2015年政府工作报告》中就多次提及互联网金融一词。1月初,全国首家互联网银行“微众银行”开业,李克强敲下了回车键,发放了首笔互联网银行贷款。

几年前,马云就曾喊出“如果银行不改变,我们就改变银行”的口号,算是吹响了互联网进军金融行业的号角。国外比特币横空出世也曾在国内风靡一时;然后

以余额宝为代表的各类“宝宝”掀起“抢钱大战”;再到,春节红包满天飞,支付宝和微信支付之间疯狂开始“围地运动”。

最近,中国工商银行这头“大象”也转身玩起了互联网金融,发布了“e-ICBC”品牌。据不完全统计,2014年中国金融P2P(个人对个人)的总成交额已经超过2500亿元,较上一年增长140%。

业界对于互联网金融的理解不尽相同。一些传统的金融机构至今仍将互联网金融理解为,在网上买卖基金或理财,抑或简单地将从线下引到线上。事实上,整个金融行业原有的运作方式,将遭到互联网的根本性颠覆。互联网社会强调的是人人平等和去中心化。传统金融行业更多依赖于垄断和资金的聚集效应。

简而言之,银行之前往赚的是“信息不对称”的钱,以较低的利率吸收存款,以较高的利率放贷,利差就成了银行的利润。但是在互联网时代,这种信息不对称的状况很难再维系下去。以P2P金融为例,贷款人和借款人,能够自身完成对接,银行的“利差保护”优势不再,甚至银行这个角色都可以不必存在。

此外,互联网让金融变得不再高不可攀。很多“一元起投”的产品,将分散的中小投资者聚集起来,去市场上博得更大的收益。“蚂蚁金服”旗下的余额宝就动摇了银行根基——对存款的基本商业模式形成了极大的冲击。再加之,利用大数据,互联网金融通过分析用户的购买行为,能建立起一整套个人征信模型。阿里巴巴的“芝麻信用”和“京东白条”就是

这类产品。

当然,一款优秀的互联网金融产品还必须具备互联网思维。以某互联网保险公司推出的一款保险为例。乘客只要在微信公众平台上花费二十元就可以买到一份航空延误险。如果飞机到达时间延误两小时以上,当乘客走下飞机的那一刻,航空延误的赔付便会自动打入微信钱包中。而以往保险公司赔付通常需要乘客从机场打印延误证明,然后寄送材料,因此这一险种甚少有人问津。互联网保险公司的优势还在于,不需要花费重金培养一支线下团队。

国家在鼓励金融创新的同时,也在不断警示风险。互联网金融行业乱象丛生,特别是P2P平台存在较高的违约风险。有媒体报道,一些小的互联网金融平台借用

P2P的名义,实则是非法集资和诈骗,最后老板跑路投资者受损。近日,央行行长周小川在接受采访时表示,目前国家正在起草互联网金融新规,来规范这个行业。

未来,互联网金融产品除了寻找更细分的领域外,另一个方向就是“互联网+金融+社交”。换句话说,就是要赋予互联网金融产品的社交属性。其实,社交金融一直就有巨大的市场。从PC时代的炒股论坛,到后来的雪球APP,都有着旺盛的生命力。

前不久,支付宝钱包做了一个小改动,以往在朋友间转账的场景下时才能“捎句话”,现在不需要转账也可以对话了。工商银行和平安产品的APP中也添加了类似的社交功能。这种做法易于理解。一般来说,客户不愿意在自己的熟人社交网络里加一个客户经理,而互联网金融的使用者,并不会拒绝与客户经理一对一交流,也更愿意讨论和分享投资经验。



www.kab.org.cn
KAB创业教育全国推广办公室
微信号: KABCub
电话: 010-64098510

创业板

王梦影

国务院清理规范涉企收费

和企业有关的收费不能再任性了。近日国务院常务会议确定,集中用半年时间开展专项行动,在全国全面清理涉企行政事业性收费和政府性基金,涉及行政审批前置、市场监管和准入等具有强制垄断性的经营服务性收费,行业协会商会涉企收费等。国务院明确了:没有法律法规依据且未按规定批准,越权设立的涉企收费基金项目一律取消;对清理规范后保留的涉企收费项目,凡没有法定依据的行政审批中介服务及收费全部取消;严禁行业协会商会打着政府旗号擅自设立收费项目或提高收费标准,严禁强制企业入会并收取会费,严禁强制企业付费参加会议、培训、展览或赞助捐赠等行为。

创业者有时不得不面对雁过拔毛的精心事儿。造成任性收费的原因往往是不透明的规则和老古董的态度。资质审核门槛过高准入标准却由人说了算,绕来绕去的程序还当企业是予取求之的资源,并没有服务的觉悟。市场风云变幻,时机和效率至关重要,免不了妥协照办。促进创业,政府在原则性问题上态度坚决,更加简政放权,才是要务。

阿里巴巴成立汽车事业部

阿里巴巴又要做汽车生意了。阿里巴巴集团对外宣布整合旗下汽车相关业务,成立阿里汽车事业部。阿里汽车事业部将整合阿里集团大数据营销、汽车金融业务以及6000万车主汇聚的平台优势,协同汽车生态产业链各合作方,通过无线业务场景,向车主提供“看、选、买、用、卖”的全链路汽车电商O2O一站式服务。4月22日,将举办上海车展阿里巴巴汽车日。6月底,推出全新的阿里汽车APP。

从“互联网+”的角度看,阿里这一步是水到渠成。衣食住行一切最平常的物品都可以成为数据和人互交的平台,生活方式和生产方式也在深入地互相改变,朝向更加智能的方向发展。在线买卖汽车的需求不是最关键的,线上交易的汽车天然联网在线的大数据存在感才更引人注意。以阿里的财力,一旦买卖网络达成,每一辆车后人的数字轨迹一览无余,基于这些轨迹的金融、通讯、生活服务还大有可为。

Coursera和果壳联合推出慕课职业教育

免费大型公开课在线教育项目Coursera和果壳宣布推出慕课职业教育,将慕课与职业教育相结合,帮助学习者通过慕课学习职场技能,并且为优秀员工提供实习机会或其他有利于职业发展的奖励。这是Coursera职业教育产品Capstone在中国的本地化推广。相比在线教育视频产品,求职的功能性十分明显,因此此力量被十分强调。Capstone采取企业、高校、Coursera的三方合作方式。职业慕课教育也在寻求企业的加入。同样强调求职功能的在线教育还有“找座儿”,供求职者学习企业所需的相关技能点,所有课程的学习时长都设置在了一个半月以内,并提供能向企业证明该技能的证书。

在线职业教育走在了教育与商业的交汇点上,充满机会也不乏挑战。互联网使得更好的教育资源以更低成本帮助缺乏一技之长的求职者成长。相较于一般的在线课程,慕课教育,职业提升的驱动也会使得在线职业教育的用户更具黏性和韧劲儿。商业公司一改陪练姿态,能更方便地进入良性的教育循环中,在帮助他人的同时达成自身诉求。只是,需要平衡的要素多了,高校、公司、平台三方如何合作,资质的可信度和课程的实用性如何达成,仍需要长期探索。

互联网股权众筹逐渐升温

京东股权众筹近期上线。一周内参加的首批11个项目中,有6个超额募资,参加京东股权众筹的人数超过2.3万人。截至2015年3月,淘宝众筹一共收到了1.2万余个项目申请,平台筛选出其中的877个项目上线筹款,累积众筹金额超过2亿元。其中,已经有超过150个娱乐项目上线众筹,超过10万人参与娱乐众筹项目。从淘宝众筹用户年龄群体来看,18-34岁年轻人占65%。其中江浙沪地区占24%,广东地区占13.5%,北京占6.7%。此前,《关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》正式提出:“开展互联网股权众筹融资试点,增强众筹对大众创新创业的服务能力。”

股权众筹天然充满着草根逆袭的色彩,从国外的众筹网站kickstarter到如今国内大大小小的众筹平台,在点子之后天使之前,项目从0到1的众人拾柴有时候是决定生死的关键。在创业需求越来越热烈的时代,国家对实验的认可冲淡了此前不清不白的暧昧色彩,众筹的火出此不意外。

不鼓励大学生创业的投资人是在抽自己耳光

查立:上海适合创业,别再“黑”上海

创见



查立,著名天使投资人,起点创业投资基金/起点创业营联合创始人

本报记者 王烨捷

天使投资人查立说起话来总是很直白,“大学生有得是时间和精力,为什么不创业?”他是极少数支持大学生在大学一毕业、甚至大学就读期间就创业的“天使”。大多数时候,天使投资人对没有任何工作经验的、年轻的大学生创业团队持“铁定不投”的态度。

这位曾在大学期间因为对一些课程表示不满而遭开除的“坏学生”,如今手里攥着大把钞票,想要鼓励当代的大学生跟着他“学坏”。效果却实在不咋地,有时“白给钱”也没人应声。

公众还是对大学生创业有“偏见”

最令查立感到惋惜的,是两年前的一个男生。他是一个国际性创业大赛的前三名获得者之一,查立毫不犹豫地要“投”他。“就是给他钱,让他大胆去折腾,我连股份都不占,就是陪他玩儿。”

来自广西一个毫不起眼的大学的那位男生,通过互联网与一名日本学生、一名西班牙学生、一名丹麦学生联合组成了一个创业团队,开发了一款非常独特的“心灵游戏”。他是团队最核心的成员,负责游戏主体的开发。

查立看好这个项目,因为这是一种他过去从未见过的游戏类型——通过双人联机,实现心互通。他指示手下的投资经理,午休时约那个男生出来吃饭。

凭借自己多年在游戏行业投资的经验,查立确定,这个男生只要稍微扶一把,很容易就能走上创业的道路,说不定还能开辟蹊径。他具备一个创业者需要具备的大多数条件——掌握核心技术,就读于一所很普通的学校,家族具有创业基因——他的父母,都是白手起家的浙江商人。

然而,就是这个“条件极好”的男生的选择,令查立大跌眼镜,“他吃完午饭,当天下午,竟然买了一张回广西的火车票,跑了!”共进午餐时,查立告诉这个男生,他可以申请休学一年或一年半,投入全部精力把这款游戏做出来。他甚至

颇有底气地说,“如果学校不同意,我去找你们校长谈。”这个“跟校长谈”的机会,该男生压根儿就没给他。

查立觉得,这是公众对大学生创业存在“偏见”的一个缩影。类似的缩影还有——租用偏远小区公寓楼办公的创业公司,总是为招不到雇员而郁闷;创业中的大学生,总是把自己打扮得“越老越好”;父母总是敦促孩子找一份稳定的工作,而不是创业,“他们宁可去国企打杂、去考公务员,而不去创业。”

与查立的感觉是一致的,4月2日,团上海市委联合上海市人力资源保障局对1924名求职适龄青年做出的调查显示,青年最青睐的是到“国有企业”上班,比例为38.6%,愿意去私营企业工作者仅为8.9%。然而,2014年上半年,国有企业发布的招聘岗位仅占全市岗位总数的10.3%,私营企业岗位数却占到总数的48%。

“天使”不要总是倚老卖老

与国内大多数天使投资人不同的是,查立对大学生创业“情有独钟”。他在上海莘庄的办公室里,为七八十个只能被称作“项目”而离公司还很远的创业团队提供“体面”的办公场所,其中只有不到10%的大学生初创企业。

不是他不敢“孵化”大学生初创企业,而是这类企业实在太多了,“都被那些倚老卖老,让他们(大学生)不要创业的投资大佬们吓怕了。”查立的起点创投基金有两块业务,一方面是天使投资基金,另一方面是创业孵化器。孵化器完全是公益机构,绝对不挣钱。他乐见更多的“虎胆”大学生入驻其中,哪怕只是休学创业者。

这一切,来自于一次“倚老卖老”的惨痛经历。那是起点创业营扶持的第一批“创业预备役”,有一家名叫“饿了么”的小公司,在这里借了两个工位。查立清楚地记得,这是一家他欣赏的大学生初创企业。一周后,他们要求从两个工位换到一个小工作间;两周后,他们需要更大的房间;又过了两周,他们需要更大的房间。

第一次与“饿了么”团队聊天,对方告诉查立,自己一天的业务量是两三千单。“我问他们,你们做到年底预计每天多少单?他们一拍脑袋,10万单!”这个回答,查立当时只能表示“呵呵”,“一看就是大学生初创公司,拍脑袋就说了!”

这个经验丰富的投资人当时判断,“饿了么”单日业务量能翻两三倍已经了不起了,翻几十倍简直是天方夜谭。然而,正是这个“一拍脑袋”的“决策”,垫定了胜负——“饿了么”当年年底完成日接10万单的业务量,第二年接单数达到50万单,如今,这家从2009年起步至今才6年的“小公司”,每天业务量200万单。

公开数据显示,这家“小公司”最近一次E轮融资3.5亿美元——投资者来自中信产业基金、腾讯、京东、大众点评以及红杉资本。

真正的创业不是靠政府扶持的

颇具调侃意味的是,上海这座城市没有“BAT”(指百度、阿里巴巴、腾讯3大互联网巨头)的城市,最近有了建设“全球科技创新中心”的打算。对此,有些“毒舌”的投资人查立举双手赞成。他觉得上海这样一座冷静、不跟风的城市,尤其适合创业。

“不是说政府去搞创业一条街、天使一条街就能鼓励创业了,真正的创业城

市,政府不需要做什么,让市场去自动调节就好。”查立在其他城市见过“天使大街”、“创业公寓”,唯独没见过上海这么干过,“你们不要‘黑上海’,真正的创业不是靠政府扶持的。”

实际上,上海是全国最早成立专投大学生初创项目的天使基金的城市。2006年8月成立的上海市大学生科技创业基金会是全国首家传播创业文化、支持创业实践、从事推动大学生进行科技创业活动的非营利性公募基金会。

这家基金会至今,仍是全国经营最好的一家公募基金会之一。它在全上海16所高校设立了分会,除天使基金会,它还创设了旨在“让钱产生回报,再继续做天使”的接力天使基金。

查立说,这是他见过做得最专业的天使基金,没有之一,“它一直在市场化运作,政府的手越来越远。”就连这家基金会的负责人,都给查立留下了很深的印象,“上周见到张德旺老师,剃一光头,完全是个投资大佬的架势,而不再是政府



3月13日,合肥城隍庙小商品批发市场升级改造,近2000个城隍庙的老商户“背井离乡”分迁至当地的两个商品市场。他们中有人说十分享受现在的经营状况,有人却仍然在适应新环境,生意并不理想。同时,受到电子商务快速发展的影响,传统商品销售一成不变的模式,有时也会出现难以适应新形势的问题。像塑料凳子这样的生活用品,网购很难。 CFP供图

“西少爷”开旗舰店:

一家爆红公司一年内快速发展

再出发

本报记者 陈璐

4月8日,时值互联网餐饮品牌“西少爷”成立一周年,位于北京市五道口的“西少爷宇宙总店”宣布开张,在旁边10米处,210平方米焕然一新的旗舰店全新开业。

几个80后IT男从名校毕业后在北京著名互联网公司做“码农”,因感觉工作枯燥,也因吃不上家乡正宗的肉夹馍,一年前选择辞职创业。当时,微信上一篇《我为什么要辞职去卖肉夹馍》疯传,直接点燃了这家品牌的知名度。顾客和投资人们纷至沓来,这家肉夹馍店在一年内开了5家店,公司扩充为150人,融资两次,融资金额超过千万元人民币。

相比较于一年前略显寒酸的不足10平方米档口小店,新店的国际快餐店装修风格显得排场了很多,店内有近百个座位,厨房日产能达到8000-10000个肉夹馍,门口停放着当天推广所用的特斯拉。店内,顾客

点菜声和店员的叫号声此起彼伏,墙上还挂着创始团队和雷军、王石、潘石屹的合影。

“西少爷”创始人兼CEO孟兵称,新店在老店开业一个月时就开始洽谈,他从服务员找到店长,再到区域负责人,花了8个月才谈下来。初衷是他看到很多人下雨天打着伞排队买肉夹馍,这是“西少爷”必须要解决的问题。

“西少爷”把互联网公司的架构引入传统行业,这和创始团队的互联网从业经历相关。孟兵的第一份工作是在腾讯,还曾在百度工作,职场第一课教给他的是互联网公司对于产品的要求,一切都以用户体验为第一。他刚入腾讯工作头两个月负责一个工具,领导的严苛甚至让他怀疑是不是要开除他,可后来产品的效果超棒。

孟兵创业后也遵循这样的思路。此前,由于仓储问题,一批价值几十万元的原材料过期,有些员工有些犹豫。几天后对于当时还没有拿到投资的“西少爷”是一笔不小的钱,孟兵把所有员工叫到一起,当着大家的钱,孟兵把所有员工叫到一起,当着大家的钱把这批原材料扔了,他告诫师傅们,

“品质必须要让你愿给你的孩子吃才可以”。

据上海方舟市场研究公司的数据显示,“西少爷”5家店平均二次购买率超过50%,最高达62%。孟兵表示,用户体验绝不是噱头,是如同雕刻作品一样一点一滴做起来。“西少爷”每个月都会收集大众点评网的用户反馈,不断针对顾客的意见做产品优化和服务改进。

在“西少爷”的架构中,产品部是唯一直接对接CEO孟兵的部门,为的是在公司内形成“产品高于一切”的思维。公司内部对于产品的打分系统只有0分和1分,0分是好吃但不愿意分享,1分是不但好吃还愿意分享给朋友。

在“西少爷”刚开业时,有很多人担忧西少爷“说的比做的好”,一年内的快速扩张证明了“西少爷”并非昙花一现。在孟兵看来,以前的营销思路是广告为产品说话,当前则是让产品自己说话。“西少爷”的确是一个会营销的品牌,但他希望味蕾牵引顾客到店——因为这里的肉夹馍真的好吃。

“西少爷”坐大只用了年时间,除去

公司的努力,也因为赶上的是中国新一代创业浪潮,他们是通过一张桌子注册的创业者,后期在办理手续时也享受了“加速度”。孟兵预测5年内仍然是中国的创业黄金期,政策支持和活跃资本为创业者降低门槛,不过创业仍然要从自己的能力和个性出发。

孟兵很反感现在常常提到的“风口论”、“资本论”,甚至出现了一种新的商业模式是TO VC,大家都争着去当风口上的“猪”,创业的目的是为了融资。在“西少爷”一夜爆红之后,有不少投资人都主动来投资,“西少爷”至今没有写过一份商业计划书,但一直是投资人眼中的宠儿。

孟兵不关心能赚多少钱,他更关心自己创造东西的价值。他希望做成国际化的中式快餐公司,完成“西少爷”最初的梦想:源自西安,朝向西方。“西少爷”今年计划把北京的5家店扩展到30家,并开到其他一线城市,未来“西少爷”还要走向世界,目标成为全球化的中式快餐服务提供商。

一年内,让“西少爷”另外一次“上头条”是因为爆出创始团队分家事件。团队创始

人之一宋鑫在知乎上发帖,指责孟兵欠众筹股东钱不还,并把自己赶出公司。孟兵等人称宋鑫污蔑。

至今在店内播放的纪录片,还能看到宋鑫的身影。事实上,宋鑫另起炉灶创立“新西少”肉夹馍品牌。前几天,“新西少”同样在五道口开了一间门店。

孟兵对此事的回应是:“竞争对于所有公司都是有利的,我们喜欢竞争。”针对“新西少”的品牌名称问题,他称这可能涉及侵权问题。据记者了解,双方正在就股权和品牌问题打官司。



KAB创业俱乐部微信号