

## 中国电信 与OPPO达成战略合作

近日,中国电信与OPPO宣布达成全面战略合作。本月底,OPPO将推出两款中国电信产品R1C和3005,此次合作将覆盖超过5万家销售网点。OPPO副总裁吴强透露,2015年,OPPO将有多款电信制式的新品,其中也将包括OPPO年度旗舰机型的电信版本,总销售量预计将接近千万量级。

在4G时代,对于运营商和手机厂商来说,都面临着挑战和机遇。据工信部的统计数据显示,目前中国的手机用户已接近13亿人,因此用户增长带来的收入增长时机已经过去。对于运营商和手机厂商来说,4G手机用户都是业务增长重要的驱动力。OPPO与电信、移动、联通三大运营商的合作均在近两年才开始,但都已达成了战略合作。

## 微博完善移动支付体系

近日,微博支付整合原有接口推出“统一收银台”,所有应用只需接入该统一接口,即可在不同场景下提供微博支付服务。“统一收银台”将根据商户业务情况自动适配支付场景,判断客户端版本并自行分配支付通路。

“统一收银台”的上线,是微博完善支付体系的重要举措,进一步降低了企业商户接入微博支付的门槛。目前,微商铺已率先接入“统一收银台”,其他应用将于近期陆续接入。

今年7月,微博全面开放支付申请,在完成基本信息审核后,企业商户可以选择自行开发应用,中小商户则可在应用广场选择微商铺、商宝、微卖等由第三方开发的交易类应用。

## 家庭游戏机之父去世

家庭主机成为目前最普遍的视频游戏娱乐设备。近日,世界首个家庭游戏机制作人、被称为“电子游戏机之父”的拉尔夫·贝尔去世。

据了解,拉尔夫·贝尔是美国发明家、工程师、电子游戏先驱。他在上世纪60年代末开发了游戏机的原型机Brown Box,后来他授权米罗华公司在1972年发布了世界上第一款游戏主机奥德赛。

除此之外,拉尔夫·贝尔还是首个电子游戏周边——光枪的负责人,电子记忆游戏《Simon》也是出自他之手。他推动了电子游戏产业的大规模发展,2004年因此被授予美国国家技术勋章,2010年4月入选美国发明家名人堂,在游戏机领域有着较强的影响力。

## 高德发布三季度报告

近日,高德发布《2014年第三季度中国主要城市交通分析报告》。报告显示,全国重点城市拥堵排名北京居首,其次为杭州、上海、福州等城市。

三季度,北京全天拥堵延时指数1.74,高峰期拥堵延时指数达2.12,这意味着北京采用私家车出行的上班族需花费非拥堵状态下2.12倍的时间才能到达目的地,拥堵时间成本全国最高。9月开学季以及下雨天气多发是主要原因。

上季度,拥堵榜首上海因本季拥堵延时指数略微下降,拥堵排名降至第三位。而本季拥堵城市排名前十中,大连、温州、郑州三个城市新入榜。其中,大连、温州拥堵排名超越广州,大连挤进前五,在通勤高峰期严重拥堵。

## 百脑汇深耕校园市场

近日,由百脑汇举办的高校学生舞蹈邀请赛在百脑汇北京旗舰店落下帷幕。本次高校舞蹈邀请赛由深圳魅族科技有限公司冠名,由桔子树艺术教育集团协办。在北京10所高校同时展开海选。百脑汇北京旗舰店特别设万元现金奖励参赛选手,具体奖项为:北京赛区以万元奖金作为奖励,冠、亚、季军分别获得5000~2000元价值不等的现金或礼品,最佳人气奖获得2000元奖金或等值礼品。

作为连锁IT商场,百脑汇多年来一直致力于青少年校园活动,每年都花费数百万元举行全国高校大赛。此次大赛自9月底招募以来,历经两个多月的角逐,走进了第二外国语学院、中国传媒大学、北京工业大学等10所高校。

(本栏稿件均来自《北京商报》)

## 平台自营收缩 书商转型遇挫

# 图书电商 告别乱战 回归理性

随着苏宁、京东等自营图书业务的退缩以及新华书店等传统书商在图书电商领域的非理性乱战,即将过去的2014年已经不可避免地成为图书电子商务市场的水火岭和洗牌年。

### 电商集体退缩

曾经的图书电商是电商的必争之地,京东、苏宁在该领域大举追赶当当、亚马逊。但2014年,图书大战的枪声已经很少听到,反倒是之前挤破头往里钻的电商集体进入收缩模式。

价格是把杀猪刀,在经过前几年图书价格大战的洗礼后,苏宁、京东等在2014年的图书业务不约而同遭遇挫折。今年上半年,苏宁退出图书市场、放弃自营的消息不胫而走,虽然当时苏宁易购极力否认,但如今在苏宁易购购买一本自营图书并不容易。同期放弃图书自营、将图书品类交给第三方打理的,还有1号店等电商平台。

下半年曾凭借挖脚亚马逊中国副总裁石涛并快速打开图书电商局面的京东,遭遇了这位京东图书业务“祖师爷”的离职,被外界认为是其图书电商业务严重受挫的标志性事件。随后,还曝出“京东图书采销部门并入手机采销部门,不再是独立体系”的传言。

总体来看,曾吹响图书进攻号角的1号店等在2014年开始实现理性收缩。有不愿具名的从业者指出,这与图书品类本身所存在的SKU(库存量单位)庞杂、管理琐碎、毛利率低、盈利难等问题息息相关,需要从业者深耕多年。而后来者激进布局的话,“要么不自量力走进死胡同,要么自知之明地把包袱甩掉”。这也意味着,此前被追击的当当等仍然在自营图书上显得游刃有余。不过,当当虽然已经占据超过50%的图书市场份额,但在垄断市场的同时却没有垄断利润。换言之,有明显的市场优势,却没有亮瞎资本市场的利润优势,这或许是大战之后当当需要加把劲的地方。

### 传统转型者遇挫

今年图书电子商务市场另一明显的现象是,新

华书店等传统书商对天猫等电商平台的依赖性更加明显,而且纷纷采取比较激进的价格策略,把苏宁、京东等扔下的价格屠刀捡了起来。

然而,对电商平台的依赖程度越大,其自身的平台和品牌就愈加淡化,价格战所带来的短期销售提升不仅阻断不了巨亏,反而会进一步拉大亏损,最终落得个有形资产和无形资产双输的境地。

据悉,最活跃的两家传统书商当属浙江新华书店的博库和四川新华书店的文轩,二者目前几乎成为天猫、京东、苏宁等开放平台的常客,而且今年对价格这把杀猪刀都有相当的赏识程度。

不过,据业内人士透露,2013年亏损3174万元的文轩在线电子商务公司,今年亏损更为严重,超过5000万元。价格这种短期竞争行为无异于饮鸩止渴,尤其是对新华书店等传统书商来说,本身就疏于自身平台的建设,如今又把未来一股脑儿托付给了各大电商平台,持续发展的难度可想而知。

### 争夺回归理性

实际上,2014年的悄然变局也为未来图书电商指出了道路。分析人士指出,作为最早的标准化合电商品类,图书却是啃骨头的活儿:上游产业链是一块硬骨头,连接书与读者的“最后一公里”也是一块硬骨头。这骨头啃不好的话,味同嚼蜡。

在新华书店等传统书商转型遭遇亏损的情况下,2015年图书价格乱战将趋于消停,回归理性是2015年图书电商的主旋律。

在竞争维度,还会有极大的可能发生行业变局。特别是随着苏宁、京东们在2014年纷纷退出或弱化图书业务,明年的自营图书业务,当一家独大显而易见。坊间人士猜测,继今年入驻1号店之后,当当入驻苏宁甚至与京东采取合作模式,由当当接管京东的图书业务也不是没有可能。

另一个值得注意的一点是移动互联网,移动端对图书市场形成的冲击将比2014年更为明显,移动端流量会比PC端流量更加值钱,移动端的优质图书流量则会趋于集中,图书类商家为进驻移动端需要更多费用购买流量。

(魏蔚)