

有钱 就这么任性

奇虎 360 豪掷4 亿美元投资酷派

有钱,的确可以任性一点。上周二晚,奇虎 360 发布公告称,将投资 4.0905 亿美元(约合 25 亿人民币)与位于深圳的酷派成立合资公司,并占股 45%。公告显示,合资公司将聚焦于移动智能设备,向市场推出的以互联网为主要渠道的大神品牌系列智能手机,并基于此建立一个移动生态系统。

和小米与美的的牵手一样,360 此次与酷派的联姻,同样来得颇为突然。因此,有江湖戏言称,此举是周鸿祎为了不让雷军抢太多新闻头条而展开的反击。但笑话归笑话,在大手笔入股酷派大神后,周鸿祎的确让 360 进入到了移动互联终端类产品的核心领域。而这一次,一向擅长“搞风搞雨”的他,又会玩出什么新花样呢?

强强联手前景看好

根据 360 方面的公告称,之所以选择酷派旗下的大神合作,一方面因为大神是定位于年轻人市场的互联网品牌,和 360 的目标人群高度契合。而酷派方面也表示,双方达成战略合作关系后,通过强强联合,能够更有效地整合双方的资源优势,全面提升大神品牌的运营能力,预计 2015 年大神市场份额将进一步大幅提升。

作为酷派旗下的专门面向互联网渠道的手机品牌,大神在 2014 年的表现颇为抢眼。据介绍,其全年手机销量有望超过 1000 万台,而在刚刚过去的“双 11”期间,大神全网总销售额为 5.6 亿元,其中大神 F2 在京东商城手机单品销量排名第一。至于大神背后的酷派,根据 IDC 的统计数据,其 2013 年在国内智能手机市场的出货量份额为 11%,排名第三。根据赛诺 2014 年 10 月的统计,酷派更是国内累计出货量最大的 4G 智能手机供应商,占国内市场份额的 13.8%。

不过需要指出的是,由于今年运营商营销费用大降,酷派在运营商定制市场受到了不小的影响,拖累了盈利,因此在 11 月份刚刚进行了一场“大手术”,将旗下业务一分为三,分别面向运营商、电商、社会化渠道,成立了不同的品牌运营。这固然给予了大神品牌更高的自由度,但同时也为大神的后期发展带来了一定程度的资金困难。“所以及时引入 360 这样的战略投资者,对大神不仅是营销能力的补强,更是资金面强有力的供血,为在和华为荣耀、小米等的市场竞争中提供了更多的底气。”战国策分析师杨群表示。

“免费手机”真的会来吗

如今的中国智能手机市场可谓百花齐放,以小米、华为、酷派、联想、魅族等众多国产品牌构成的市场格局让消费者拥有丰富的选择。但是随着 360 的加入,不少业内人士担心的“狼来了”可能真的将要发生。

“周鸿祎一直推崇的是免费策略,在互联网杀毒领域,360 最早提出了免费,而据说周鸿祎担任高德地图独立董事的时候,地图应用的免费也是他极力鼓吹的

方向。从历史可以看到,周鸿祎所到之处,一般都是以‘免费’开道,这次真正重金杀进手机领域,不会再次祭出‘免费’大旗,相信将会是手机同行们最关心的问题。”Stifel 美股行业研究员荫明轩在接受记者采访时表示,360 全身加入到手机行业后,如果将原有的免费策略进行延续,“免费手机”将会是一个极具杀伤力的概念。

不过也有业内人士表示,由于智能手机和软件应用不同,存在着较大的硬件成本,完全免费的可能性不大。“周鸿祎当年做特供机的时候,也曾提及过免费手机的问题,当时他强调是不利利润,以成本价销售,但是由于当时是采取合作的方式,360 的话语权并没有如今投资大神品牌那么大,具体会怎么运营,还是个未知数。”不过,杨群同时也表示,即使 360 和大神合作不会推出真正的免费手机,但周鸿祎的一贯作风,也可能引发智能手机市场尤其是 4G 手机市场的新一轮价格血战。

明投手机“暗渡”生态

据 360 发布的公告称,与酷派建立的合资公司,将专注于以互联网为主要销售渠道的移动终端产品,建立涉及设计、制造、市场营销和销售,具有创新性用户体验的一流智能手机和其它移动网络设备的强大移动生态系统。该合资公司将利用酷派在智能手机设计、制造和供应链管理以及售后服务方面的经验,同时集合奇虎 360 在手机应用程序研发和在线销售方面的优势。合资公司将以“大神(Dazen)”品牌进行推广销售。通过合作,奇虎 360 也将成为酷派智能手机整套产品组合,包括手机安全、手机应用程序商店和移动搜索等重要手机服务默认的提供商。

在手机业界普遍将目光投向大神品牌将如何挑战其他手机品牌时,360 通过此次投资,获得酷派智能手机生态系统中核心移动服务的默认提供商的资格,则同样引起了广泛的关注。据赛诺市场研究公司 2014 年的月度报告显示,以累计发货量而言,酷派也是 2014 年 10 月中国最大 4G 智能手机供应商。而随着大神品牌的

加大力度推广和酷派品牌的持续发展,换言之 360 将获得一个重要的应用分发渠道。“移动应用企业和手机厂商之间的关系日渐微妙,也许是周鸿祎出此大手笔的重要原因之一。”荫明轩表示,随着各个手机厂商开始有意识通过硬件和软件的结合建立自己的生态圈后,移动应用企业处于一个非常不利的位置,“以前手机厂商赚移动应用企业预装软件的钱,现在手机厂商自己建立生态,不赚你的钱了,移动应用企业就失去了装机量,也就失去了用户,这是相当危险的。”荫明轩认为,360 押注酷派虽然代价不菲,但是起码保证了一个应用分发的重要渠道,“可以说是总算抱住了一条大腿。”(南方)

