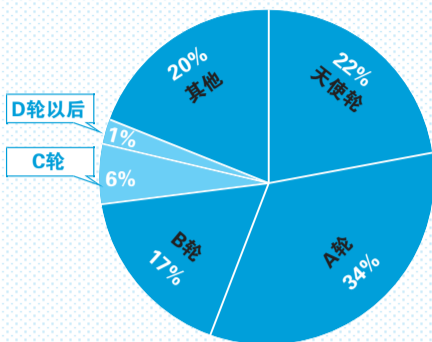


痛点调查

2015年上半年
互联网投融资阶段分布



痛点1

融资愈难 难过C轮关

对于绝大部分创业O2O企业来说,融资的过程是一部血泪史。天使轮的春风得意、A轮的八面玲珑、B轮的进退维谷和C轮的惨淡收场是创业公司的写照。伴随互联网的兴起,以BAT三巨头和三大门户网站为代表的第一代互联网公司,以京东、58为代表的第二代互联网公司以及以小米、滴滴为代表的第三代互联网公司,为O2O的创业热潮打下基础。

伴随二级市场的火热,大量资本回流到创业潮中,导致企业在近两年内获得天使轮融资异常容易。业内将天使轮融资称为“讲故事”。在资本方看来,除了创业模式和

理念外,天使轮考量的是创业者的个人能力,这是创业能否成功的先决条件。然而,仅依靠创始人的经历和背景,最多只能拿到A轮融资,进入B轮融资时需要考量的是市场占有率,这意味着只有排名前几的企业才能获得下一轮融资,企业需要靠持续的高投入占据市场份额,一旦松懈就会被甩在后面。若等不来融资,只能无奈退场。

C轮融资的企业大多是行业前二,拥有足够的市场份额,估值已逐渐逼近投资升值的天花板。资本方对企业的要求不仅是继续扩张,而是转向盈利。但对于企业来说,烧钱培育出的市场已覆水难收,转向盈利的难度太大,只能落得惨淡收场。

“BAT”O2O生态对比一览

百度	阿里	腾讯
百度医生	阿里健康	丁香园
糯米	淘点点	饿了么
百姓网	口碑网	58赶集
Uber	滴滴出行	滴滴出行
百度地图	高德地图	腾讯地图
百度钱包	支付宝	微信支付
去哪儿	穷游	同程

痛点2

巨头入局 资本难抗衡

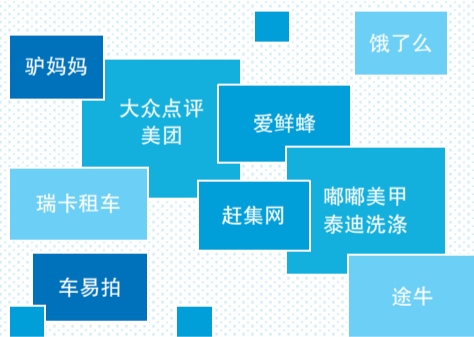
O2O的火热也吸引了巨头入局。BAT三巨头携资本闯入竞争激烈的O2O领域,无疑将这场大战提升了一个量级。纵观BAT近几年的投资动作不难发现,虽然投资种类纷繁、跨领域明显,但和移动互联网相关的占据大多数。移动互联网时代,BAT为了争夺人口已展开全面攻防战,O2O是最好的战场。

除了财力强大,BAT三巨头的优势还有丰富的资源。以搜索起家的百度在2008年上线了百度地图,开始了对O2O的布局。在用户数量和用户体验方面比其他地图有一定优势。作为移动端重要的入口之一,百度可以基于它打造生活服务平台,未来百度的O2O重心将

由此展开。阿里集团于2006年收购口碑网,开始布局本地生活服务O2O领域,接连几宗大规模投资后,阿里集团在O2O布局也基本完成。未来阿里巴巴会以支付宝为中心增强实力。腾讯O2O的重心则落到了微信上,以微信为中心来全面整合旗下的O2O资源。

三大巨头大肆进行收购,有一定实力的O2O企业会成为它们的目标,通过大笔资金注入的方式迅速提高量级。中小型资本方难以抗衡,只能放弃对这些领域的投资。排位靠后的企业在失去资金支持后,只能无奈被并购,或落得惨淡收场。三巨头的入局让O2O行业“马太效应”日益明显,中型公司崛起的难度越来越大。

红杉资本投资的部分O2O公司



痛点3

资本主控 创始人成傀儡

资本方并不是慈善家,资本方在投入资金后,需要企业按照自己希望的方向发展。对于创业企业而言,投资方的种种限制成为不得不遵守的条件。去年4月上线的博湃养车CMO胡鹏介绍,“拿到风投后,投资公司和我们追求的不一样。我们是逐利的,希望每一单都能赚钱,但投资公司希望我们快速扩大规模、获取用户。所以我们快速把整个服务价格都降低了,降到自己都觉得心惊胆战的价位。当服务范围扩展到17个城市后,我们就拿到第二轮2000万美元融资,这也是压力最大的时候”。

细数今年几场企业合并,背后也都是资本方在推波助澜。分类信息网58同城与赶集网的合并掀起了合并潮,华兴资本在此次交易中担任财务顾问。另有消息

显示,此次合并最终促成,前期的沟通准备已有一年之久。就双方的意向来看,包括蓝驰创投、红杉资本、老虎基金在内的赶集网的股东在合并意向更积极主动,并一致推动了合并的发生。

业内人士称,资本方在同一领域中并不是只投一家公司,而是广泛布局,一旦有企业不按规定方向发展,就扶植它的竞争对手。在这场斗争中,资本方才是最大的赢家。

此外,不断的融资只会让股权进一步稀释。据业内人士透露,部分企业的创始人手中已没有太多股份,失去股份红利的他们也不再能保持高昂的心气带领公司继续发展。

洗车O2O几乎全军覆没

2015年1月	云洗车关闭洗车业务
2015年4月	嘀嗒洗车关闭洗车业务
2015年7月	车8宣布关闭上门洗车业务
2015年10月	赶集易洗车并入58旗下的呱呱洗车
2015年10月	e洗车大量裁员并停止上门洗车业务
2015年10月	功夫洗车关闭上门洗车业务

痛点4

行业寒冬 倒闭潮到来

资本受一级市场和二级市场的影响巨大,一旦上层震动,O2O端面临的将是灭顶之灾。自8月起,伴随着全球各大股市持续动荡,资本市场的寒冬提前到来,导致国内风投愈发谨慎,给当下火热的创业潮泼了冷水。在这样的大背景下,方兴未艾的O2O企业面临生死存亡考验。几个月以来,O2O企业融资频次大幅降低,洗车、外卖等领域出现了大规模倒闭潮。

资本的收紧让企业举步维艰。对于大企业来说,承诺的融资金额大幅缩水,只能满足过去的1/10;对于小企业来说,哪怕百万级别的融资也已成为奢望。在这一背景下,曾经靠资本催熟的市场大幅萎缩,企业纷纷退

出已进驻的城市,商品零售型企业降低补贴,服务型企业面临劳资纠纷……在没有找到盈利模式之前,缺少资本的企业无法持续,只能静候倒闭潮到来。

为此,大量企业开始转型,通过裁员、提高客单价的方式降低成本,或增加新业务吸引消费者。但对于多数企业来说,频繁的“创新”只是吸引融资的手段。58赶集集团CEO姚劲波认为,从目前来看,无论A股还是美国的资本市场都不理想,投资者没有理由以更高的估值来推动创业者,创业企业融资将变得更加困难。若不能将企业扶回正轨,依旧无法渡过资本的寒冬。