

微信支付支付宝激战背后小米入局

在线支付演变为生态圈地

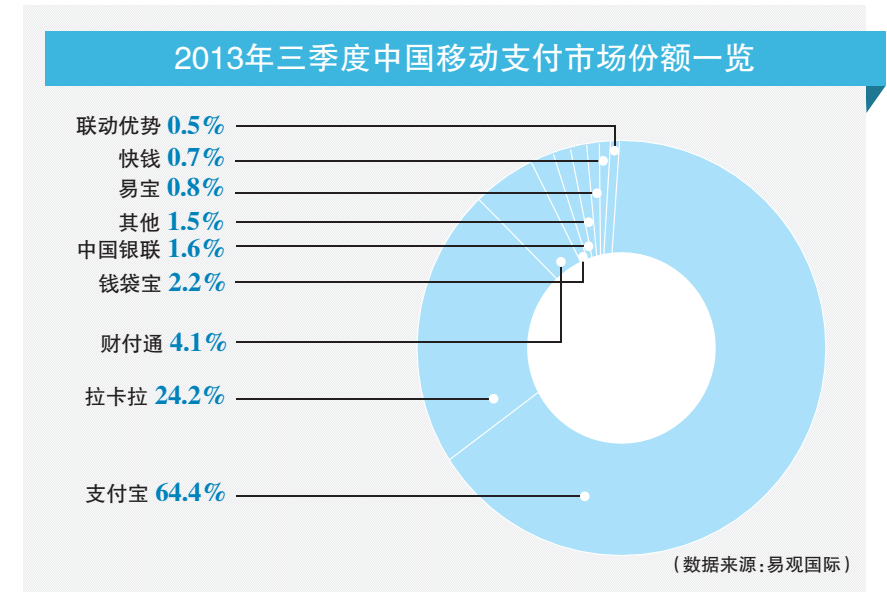
在线支付曾经只是完成网上买卖的工具,而伴随支付宝和微信的多维度竞争,越来越多的支付企业开始重新审视行业机会,这也使得原本淡定的江湖格局有了松动的可能,不管是新注册的小米支付,还是持续争斗的微信支付支付宝,去工具化已成主流,支付行为转变为强关系链的生态布局。

据北京市工商登记信息显示,小米科技于去年12月26日注册成立了“北京小米支付技术有限公司”,宣布进军移动支付市场。信息显示,小米支付公司注册资本为5000万元,与小米总裁林斌、副总裁黎万强等人出任小米其他子公司法人代表不同,雷军亲自担任小米支付公司的法人,足见支付业务在小米布局中的核心地位。

据悉,小米科技是小米支付的独家出资人,目前并没有其他投资方,部分联合创始人都有参与。其中,雷军亲自出任公司董事长,林斌、MIUI产品负责人洪锋任董事,主管小米手机工业设计的刘德则任监事。洪锋同时还兼任经理,同时兼顾MIUI与支付两块业务。

在外界看来,出兵手机、电视、路由器等多款硬件业务的小米做支付看似走偏锋但却在逻辑之内。资料显示,去年小米手机出货1870万部,销售额达316亿元,除了运营商渠道,大部分小米产品来自自家电商网站销售。在线支付是必需功能。

而在另一维度软件方面,小米操作系统MIUI用



户已超过3000万,每天应用分发量达1200万,单月流水能达到3500万元。而随着硬件出货和MIUI用户快速增长,小米在游戏联运业务中收入也颇丰,成为移动游戏分发行业举足轻重的力量,这些业务离开在线支付举步维艰。

而在小米前两天发布的MIUI最新版本中,新增了小米优惠服务,美食、电影、休闲娱乐、酒店各类优惠一网打尽,而这些业务均需要在线支付。

即便小米已打造了虚拟货币“米币”,方便用户购买MIUI平台上的各种虚拟产品和增值服务,但目前用户在小米官网购买产品只能使用支付宝、财付通或者银行卡进行支付,实际上支付关系链掌握在别人手中。

按照雷军的规划,小米计划最快到2015年实现

销售额超过1000亿元,如此庞大的现金蛋糕,谁也不希望掌握在别人手中。无论是京东商城还是阿里巴巴都是此前先例。

也有分析人士指出,小米支付的市场不仅在小米一家千亿现金流的市场上。业界皆知,雷军系在行业拥有广泛影响力,金山、凡客、UC、欢聚时代等企业均是小米的战略盟友。

更关键的是,在线支付已经不再只是一款网络买卖的工具,除了购买各种实体和虚拟产品,在线支付更成为生态系统圈地的重要棋子。微信和支付宝近一年来的争斗皆是如此,行业关注点已经不再局限于谁主导电子商务,而是扩展到金融、O2O、信贷等更广泛的领域,特别是移动支付时代,该业务无疑是吸引用户并增强用户黏性的关键手

段,今年春节期间,紧紧围绕社交链,微信和支付宝展开的“红包大战”就能窥见一斑。

据艾瑞统计数据,2013年中国第三方移动支付市场交易规模达12197.4亿元,同比增速707%,而2014年这一市场规模还将增长141.1%,移动支付浪潮汹涌异常。

华强电子产业研究所手机和电子行业分析师潘九堂认为,小米把自己定位为平台型公司,自己掌控支付很自然。深圳触电电子商务有限公司创始人龚文祥也认为,小米进军支付市场,旨在完善生态链:在手机、米聊、MIUI这三驾马车之后,小米公司又接连进军电子书、智能电视、充电器、智能穿戴设备甚至豆浆机等领域。

北京商报记者 张绪旺/文 张彬/制表

· IT论道 ·



周洪美

马上上市的京东价值多少

马年前的除夕夜,曾经宣称不差钱的京东商城向美国SEC递交了招股说明书,准备在纽交所或纳斯达克上市。相比阿里巴巴的各种纠结,京东商城实现了完美的突袭。

京东商城快刀斩乱麻的行动一方面是出于资金的压力,招股说明书披露的数据显示,2011年和2012年京东商城亏损超过了30亿元,电子商务的烧钱能力诚不我欺;另外一方面选择一个合适的上市时间也非常重要,当初阿里巴巴B2B上市就抓住了牛市的尾巴,四年后以当时IPO的发行价完成了私有化,相当于阿里巴巴免费使用了四年多的募集资金,因此在估值最高的时间上市才能实现利益最大化。

美国股市2013年持续走高,而未来市场存在较多的不确定因素,马上上市能够避免夜长梦多。同时,京东上市也难免存在与阿里巴巴较劲的意味,为躲避阿里巴巴上市的风头,要么提前,要么推迟到明年,先下手为强也许是更好的选择。

既然京东上市已经势在必行,京东的估值就成为一个引人关注的话题。京东最直接的模板就是亚马逊,目前亚马逊市值已经达到了1658亿美元,位居全球科技类公司第七名,与甲骨文、Facebook的市值非常接近。从2005年以来亚马逊销售额与平均市值来看,市销比稳定在1.5到2.2之间,平均值约为1.8。

京东2013年前三季度销售额为492亿元,按照2012年前三季度占全年比例推算,2013年全年销售额为705亿元,按照刘强东的估计全年应超过1000亿元,看来京东2013年全年销售额应该在120亿-160亿美元之间,按照1.8倍的估值比来看,京东的市值应该在220亿-290亿美元,估值不会超过300亿美元。但最近亚马逊市值飙升,应该能够提高京东的估值,这样京东估值应该在300亿美元以上。

另外有几个因素需要考虑,一是京东商城的复合增长率高于亚马逊;二是亚马逊是美国电商老大,而京东前面还有阿里巴巴巨无霸横亘于前;三是亚马逊除了作为电商平台之外,还有Kindle等自己的产品。以上因素除第一条是加分因素外,二三条均为减分因素。因此,京东估值超过300亿美元应该是一个皆大欢喜的结果,同时这个数字也将把京东推上中国第四大互联网公司的宝座。

周洪美,中国人民大学电子商务方向博士生、统计学硕士;龙信数据(北京)有限公司政府事业部首席分析师,曾先后在CNNIC和正望咨询工作,对电子商务有较深入的研究。
(以上观点不代表本报意见)

· 电商动态 ·

● 凡客诚品:我第七次融资了而且是1亿美元,惊讶吧?

在京东提交IPO申请之后,凡客诚品应该当之无愧“融资达人”这个称号了。在获得六轮融资后,凡客诚品CEO陈年透露已拿到了第七轮融资,金额超过1亿美元。据了解,截至目前,凡客诚品已获得4.22亿美元融资。

● 淘宝:4月1日前商家必须入驻聚石塔!

“淘宝开放平台要求在2014年4月1日前,第三方服务商须将系统部署在聚石塔内”,近日,淘宝官方如是规定,据悉,聚石塔是天猫与阿里云、万网联合推出的以云计算为“塔基”,为天猫、淘宝平台上的电商及电商服务商提供IT基础设施和数据云服务的平台。

● 麦考林:其实卖身不丢人,倒闭才丢人!

首家在海外上市的电商企业麦考林近日宣布,公司多家股东已与位于南京的商圈网达成股票收购协议,一旦交易完成,麦考林的控制权将随之转移。公开资料显示,商圈网将耗资3900万元收购麦考林63.7%的股份。

打车软件烧钱竞赛转为数据PK

近日,由腾讯投资的滴滴打车结束了微信支付返现10元优惠活动,降为5元。而其竞争对手快的打车和支付宝则高调坚称“策略不变”,并针锋相对地拿出订单数量和支付数量指对手“败下阵来”。

支付宝相关人士称,不少用户已经收到滴滴打车推送的优惠力度减半的消息,在滴滴短暂的打车免费美梦中提前醒来。而快的打车和支付宝则坚持“乘客每单奖励10元的奖励政策不变”。

支付宝官方微博在10日上午表示,只要使用快的打车内置的支付宝付

款,或者用支付宝钱包扫描司机的收款二维码付款,每位乘客每单依然可以得到10元奖励(每天4笔,快的+扫码各2笔);司机每单依然可以得到15元奖励(每天10笔,快的+扫码各5笔)。

据称,目前支付宝钱包里已经内置了打车功能,超过1亿支付宝钱包用户直接在支付宝钱包里就能完成打车和10元立减。

而几乎同一时间,竞争对手微信和滴滴大力宣扬打车支付战绩,称1月10日至2月7日的30天中,微信打车总数突破500万单,每天超过16万单。腾讯方

面还透露,滴滴打车全国日均订单为70万,其中微信支付订单超过48万单。其中,北京地区用户日均用微信支付完成订单12万单打车生意。

不过,支付宝和快的方面对上述数据并不感冒,称“数据也说明了这场打车大战的胜负”。快的方面发布的数据显示,从补贴活动上线以来,打车全国日均订单量已达到128万,单日最高订单量突破162万,其中使用支付宝钱包付车费的日订单数最高突破60万。

此前,北京商报评论员韩哲曾发表评论文章《比竞争还好的是寡头竞

争》,指出以滴滴和快的的竞争为背景,阿里巴巴和腾讯已成行业寡头竞争,而此类寡头竞争则有利于行业创新和发展,消费者更能从中得利,而寡头竞争的双方将基于品牌、声誉的考量继续下去,这对消费者更是好事。

另有业内人士表示,打车软件为了培育市场,以“烧钱”补贴的方式引导司机和乘客的手机收付习惯,优惠力度在一定程度上代表着竞争力,一旦折损将影响用户口碑和使用率。除非某一方能找到比优惠策略更有效的创新方式吸引用户。

北京商报记者 张绪旺