

·MICE·

会唐网并购成都司途会奖

会场搜索平台开拓线下会奖版图

近日,会唐网以8000万元人民币包含现金及对价股票全资并购成都司途会奖。据悉,司途会奖原是会唐网旗下的成都经销商,双方合作一年之后达成并购协议。此次会唐网并购司途会奖是会唐网首次完成对线下会奖公司的并购,亦是会议场地O2O平台首次通过并购开拓线下版图。

首次并购布局会奖

会唐网总裁唐亮表示,根据中国目前会议活动垂直互联网发展的现状,采用线上互联网工具加上线下落地会议活动服务,即O2O才是正确的模式选择,纯粹靠互联网无法解决本行业的痛点。此次并购成都司途会奖,将使会唐网在原有北上广区域的基础上覆盖西南地区,完成全国全部主要版图。

并购之后,原司途会奖总经理武超成为会唐网副总裁。武超在接受北京商报记者采访时表示,司途会奖加入会

唐网,能够发挥西南地域优势,使得成都原有企业客户能够享受到国内一流的会唐网旗下会议活动管理软件服务,并且能够为全国企业提供落地的线下会议活动服务。

拓展线下衍生服务

业内人士表示,对于会唐网、会小二、酒店哥哥这类会展互联网公司,其约有一半以上的客户需求不仅仅只是为了找场地,而是更希望帮他们提供一个整体解决方案。如果仅仅围绕报价等基本信息来对接会场和客户,肯定是不能满足客户需求的。

因此,业内专家分



会唐网举办会奖活动

析,对于这类依托互联网的会议场地搜索平台,需要开拓线下的衍生服务。

事实上,会唐网并购会奖公司、开拓线下版图,从其收入来源方面,已有迹可循。据了解,会唐网的盈利来源有两个方面:一方面与美国的Cvent类似,根据会场云订单的成交情况与酒店进行盈利分成;另一方面则源于线下增值服务收费,会唐网提供会议全周期的智能解决方

案,包括会场云软件、会通软件、回信软件等。会唐网搜索平台对公众是免费开放,而其主要的盈利方式是定制产品与线下会议衍生服务。

据唐亮介绍,目前,会唐网的场地查询收入仅占整体收入的20%左右,80%的收入源于线下服务。

并购实现人才配备

北京联合大学旅游经济系会展专业副教授

王春才表示,正是会议场地方与会议举办方之间的信息不对称,使得会唐网、酒店哥哥、会小二有了市场。但会唐网布局会奖真正实现线上线下融合,还需要专业的人才。“在会议活动垂直互联网行业严重缺乏人才,原来的大量科技人才都在BAT等互联网公司,垂直互联网行业人才十分匮乏。此次并购的主要原因在于吸引人才,成都司

途会奖团队是在文化以及对于中国会议活动互联网方向上有共识的团队。”唐亮说道。

上海融翼资本总经理姚琮表示,会唐此次并购与美国Cvent并购的方式有着明显区别,会唐网除了重视线上互联网发展,此次并购能够从侧面看出他们对线下全国布局也非常看重,这更顺应和符合中国目前会议活动垂直互联网的现状。北京龙翌资本合伙人周宏光表示,对于目前B2B垂直行业互联网,到底走更轻的路线还是走更重的路线一直存在广泛争议,但是对于会唐网所在的会议活动服务行业而言,线上很难形成支付闭环。所以,线上工具加线下衍生服务结合的方式,可能是一条出路及方向。此次会唐网的并购,展现出了纯互联网企业对于线下传统行业的整合能力。

北京商报记者 关子辰 韩金萍

全北京都在听的

FM 96.9

听听资讯 听听歌

难忘的经典旋律 时尚的城市声音 新鲜的热门资讯

影响中国最大消费集群

全天候 24 小时播出 服务北京优质听众

VIP 投放热线 133 0112 5071
010-5175 2200宾臣国际传媒集团
BERSON INTERNATIONAL MEDIA GROUP