

58同城烧钱扩张利润锐减

58同城近日发布了截至去年12月31日的2014年四季度财报显示,该公司去年四季度总营收为8020万美元,同比增长77.2%;净利润为320万美元,同比大降70.2%。

财报显示,58同城四季度净利润同比下降的主要原因是公司加大了市场投放力度及进行新业务58到家的孵化。58同城去年整个财年营业费用为2.445亿美元,较上一财年的1.227亿美元增长99.3%。其中,广告费用为7340万美元,主要源自与公司移动平台相关的营销成本以及PC流量的获取成本。其他销售费用达到1.067亿美元用于聘用更多销售和客服人员支付工资和佣金。

58同城CEO姚劲波在公司内部邮件中表示,平台移动端流量持续增长,占比已达66%,这一点很让人欣慰。此后,58同城将持续加大对创新O2O业务58到家的扶植,目前58到家已经覆盖了30个城市,同时也正在逐步扩展业务类别。“58同城与腾讯的合作已经进一步拓展到了移动QQ平台,通过持续扩大合作伙伴范围,

逐步完善全产业链条,打造平台生态圈。”

去年5月,姚劲波曾经在公开场合称,新业务孵化和投资并购会成为58同城的第二条腿,未来3-5年将在这方面投入10亿美元。未来58同城在开疆拓土上将不会受资本市场的束缚,不惧亏损地进行市场推广和并购。

值得注意的是,去年58同城在营销宣传方面的投入猛增,而步入新的一年后,58同城加紧了投资并购的步伐。日前,分别完成了对驾校一点通、安居客和土巴兔的投资及并购。涉及的行业包括汽车、房产及家装。

姚劲波称,公司从半年前就开始在房产、汽车和本地生活等垂直业务领域加大投入。全资收购驾考平台驾校一点通是为了切入汽车O2O行业,而对于安居客的并购是为了增强房产方面的平台实力,投资土巴兔是希望对构建本地生活服务生态系统形



成补充。

在公布财报的同时,58同城还进行了组织架构调整。除了管理人员变动之外,还成立了多个创新事业部和事业群,包括分类信息事业群、房产事业群、二手车事业部、金融事业部、渠道及兼职事业部、C2C平台事业部以及技术工程平台部。

分析财报数据可以看到,58同城正在将大量的财力向市场推广和并购方向投入。加上其组织架构的大范围调整,58同城正

在从原来的本地生活服务信息平台,大步过渡到涉足汽车、房产、招聘和金融等垂直领域的O2O平台公司。

目前生活服务领域在中国尚处于商业化初期,具有增速快、渗透率低的特点,仍需利用市场行为进行长期的市场培育。姚劲波指出,“借助有效的市场投放,可以进一步拉开与市场竞争对手之间的差距,不断扩大领先优势”。

北京商报记者 张绪旺 姜红

· 资讯 ·

360年收入大涨107.2%

北京商报讯(记者 张绪旺)360昨日发布了2014年四季度业绩及全年财报,连续16个季度取得业绩的持续增长,尤其在搜索业务和移动市场中手机应用商店业务迅猛增长的推动下,2014年业绩超出预期,全年收入13.9亿美元、净利润2.23亿美元,分别同比增长107.2%和123.5%。

截至2014年12月,360 PC端的月活跃用户数达到5.09亿;360智能手机用户总数达7.44亿。360董事长兼CEO周鸿祎表示:“360在PC安全、PC浏览器、手机安全和手机应用商店等核心产品领域持续保持着领先优势的同时,还在新的领域尤其是无线互联网相关领域的新产品开拓上做了很多探索。”他特别指出,2014年360提前完成了全年PC搜索市场份额的目标,成为现有市场领先者的强劲对手。

同时,360在无线搜索新品牌建设和产品功能创新上也获得了市场广泛的关注。对于进一步提高PC和无线端的搜索市场份额,360充满了信心。

360总裁齐向东也表示,2014年360公司的主营业务再次取得了快速增长,这主要得益于搜索商业化进程的持续推进和移动端业务的高速增长。其中,在线广告业务在2014年取得了81%的同比增长;伴随手游业务的高速发展,360在线增值业务收入全年实现同比142%的增长。搜索和手机应用商店的增长均超出预期,达到同比3倍以上。

迅雷从“恶意市场名单”除名

美国贸易代表办公室(USTR)在其官方网站上宣布,已经将迅雷从2014年度“恶意市场名单”中删除。报告称,迅雷在被列入“恶意市场名单”之后第一时间进行了改进,从关闭狗狗搜索服务到迅雷看看全部内容的正版化,迅雷做出了很多努力。同时,迅雷还建立了未授权内容的报告机制,并与一些版权方和版权机构签约合作。

此前,迅雷于前年关闭了受人非议的狗狗搜索。外媒表示,狗狗gougou.com类似于一个“盗版的仓库”,迅雷旗下的狗狗搜索gougou.com,主要为用户提供影视、音乐、软件等下载资源,以及高清影视在线播放地址。正是由于与大量搜索版权相关,迅雷为洗白求得上市而关闭了狗狗搜索。

去年以来,随着国家监管政策的加强,和互联网视听内容将逐步进入全面正版化阶段。迅雷积极配合相关部门,经过研究、分析与原型系统开发,已经逐步完成了互联网视听作品的版权监测流程和技术解决方案的制定工作,监测系统也已经投入运行。

美国贸易代表办公室发布的报告称,迅雷在推进正版化方面的工作正在日益达到预期效果。鉴于迅雷在版权工作方面所做的努力,并鼓励更多“恶意市场名单”中的网站能够主动与版权方合作,美国贸易代表办公室已将迅雷从“恶意市场名单”中删除。

费埃哲入局国内P2P市场

美国预测分析及决策管理软件公司费埃哲公司近日宣布,针对中国快速发展的P2P互联网金融和小微贷市场发布费埃哲信贷评分决策云平台。

据了解,费埃哲信贷评分决策云平台基于SaaS(软件即服务)模式的解决方案,包括了费埃哲信用评分服务、费埃哲云决策平台和企业战略咨询服务,将帮助客户实现更智能化的决策。该平台可帮助P2P运营商和小微贷企业以合理的成本快速、高效地实施风险管控,进而提高收益。

近几年来,繁荣的小微信贷已成为中国影子银行市场的一部分。据网贷之家数据显示,截至去年底,有1500多家P2P网络平台在运营,几乎是前年的两倍。去年全年成交额超过2500亿元人民币,约为前年成交额的2.4倍。然而,由于缺乏科学的风险管理、运营不当以及相应监管缺位,于去年倒闭和面临严重问题的P2P平台也高达275家,是前年的3.6倍。

费埃哲咨询事业部副总裁兼总经理Robert Duque-Ribeiro先生谈道,“在中国,以人为主观判断而非定性定量分析来进行信贷审批的现象很普遍”。费埃哲信贷评分决策云平台通过费埃哲评分的全球实践经验与本土洞察的结合,整合了在全球小微贷行业的成功经验来开发风险评分模型和制定信贷审批策略规则,从而创建更精准的风险评估方案来提高贷款审批的盈利水平。

北京商报记者 魏蔚/整理

优酷土豆集团调整架构推进多屏战略

从优酷网到优酷、土豆两大平台,再到合一影业、云娱乐等新业务群组建立,优酷土豆集团不断强化多屏战略。优酷土豆集团近日公布新的组织架构,完善了旗下六大业务板块,推动公司加速从传统模式下的互联网视频媒体平台,向去中心化的“多屏文化娱乐生态系统”全面升级。

六大板块

作为BU化战略的升级,优酷土豆宣布,正式成立合一文化BU和创新营销BU。合一文化聚焦在电视剧产业的制作和投资,以及创新型网生内容的制作,由集团首席内容官朱向阳兼任CEO。而创新营销BU重在加快推动实现“收入多元化”的战略目标,建立基于互联网的营销创新业务模式,由集团首席营销官(CMO)董亚卫兼任总裁。

自2013年4月优酷土豆实行BU化战略以来,优酷、土豆两大BU以阳光优酷、青春土豆的差异化品牌个性和内容风格,各自取得长足发展,打造出大量标杆内容,树立差异化品牌定位,领军行业发展。2014年相继成立的合一影业、云娱乐两大BU,则分别在电影、游戏与智能硬件等产业发力,通过线上线下融合(O+O)的独特模式进一步完善多屏文化娱乐生态的战略布局。

至此,优酷土豆集团BU化的战略进一步深化,旗下共有优酷、土豆、合一影业、云娱乐、合一文化、创新营销六大BU。

九大中心

为实现多屏文化娱乐生态系统的目标,打通内容合作、制作、宣传、播出、营销、衍生经济的流程,打通PC、App和用户运营、会员、支付的业务,优酷土豆

集团对业务组织架构也进行了变革。

优酷土豆宣布成立九大中心,以实现集中资源重点突破。其中包括电影、游戏、动漫、音乐、教育5个产业中心以及电视剧、综艺、娱乐、资讯4个内容中心。

同时,集团还引入实行独立核算的工作室制,计划在2015年形成20个以上自有或合作的内容工作室。

多线创收

在业务营销方面,董亚卫将带领新成立的创新营销BU开展新广告系统研发、程序化售卖、大数据平台及精准优化以及视频电商营销,全力落实由优酷土豆首推的以“屏幕即渠道、内容即店铺”为核心的视频电商战略。此外,还将建立视频联盟,并积极拓展国际业务。

同时,优酷土豆宣布引入原Havas集团中国区

CEO苏立担任集团首席运营官(COO),负责销售团队管理。苏立此前历经Grey、Saatchi和Ogilvy等企业,拥有在4A代理公司超过19年的丰富工作经验,被称为首位在4A公司担任中国区集团负责人并入选全球管委会的本土高管。苏立毕业于华东师范大学哲学系,获得硕士学位,并获得中欧国际工商学院EMBA学位。

对于2015新春在组织架构上的一系列调整,优酷土豆集团董事长兼首席执行官古永锵表示:“目前集团的BU化架构已基本成型,我相信在全新的架构下我们会爆发出更蓬勃的力量,加速强化内容生产、产品技术优化和收入多元化,全面推进三年实现建成多屏文化娱乐生态系统的目标,不辜负这个‘O+O’时代赋予我们的机遇。”

北京商报记者 张绪旺