

编辑 张绪旺 美编 李杰 责校 李月 电话:64101906 shangbaot@163.com

·速读·

WCA 2016开启电竞培训

日前，国内第三方赛事平台WCA公布了WCA 2016年奖金额度和国内电竞行业合作伙伴，并宣布WCA 2016将与国际电子竞技联盟(IeSF)合作开办培训机构，培养包括裁判、解说、节目制作、教练和赛事主播在内的人才。

WCA高层领导对于2016年WCA的发展做了全面规划，从赛程赛制到体系项目，不仅从2014年至今，WCA对中国电竞的影响越来越大，布局越来越广，还从第三方平台的角度，深入探讨国内电子竞技的发展。

WCA 2016职业赛将横跨全年三个赛季，中国区、亚太区、欧洲区和美洲区四个赛区的数十万参赛选手将争夺包括《DOTA2》、《CS:GO》、《炉石传说》、《魔兽争霸3》、《星际争霸2》、《英雄之刃》在内的6个正式比赛项目。将贡献国内238个、海外205个比赛日。

如今，电子竞技的火热程度不言而喻。相关数据统计，2015年，国内电竞用户总体达到了1.2亿人之多，相比2014年增长了53.1%，而端游电竞市场规模达到了269.1亿元。第一方和第三方大型赛事多达7项，而像WCA这样的大规模国际第三方赛事令更多电竞玩家增加了赛事周期。

O2O招聘平台香草招聘上线

3月10日，人瑞集团正式发布国内首个O2O招聘平台香草招聘，并以其独创的以效果为导向的24小时极速入职模式，宣告互联网招聘效果时代的到来。

人瑞集团是集人才外包、业务外包、招聘外包和企业内训等业务于一身的综合性人力资源服务公司。区别于传统网络招聘以流量为基础的广告服务模式，人瑞集团主打“效果付费”，对企业端按照最后的入职结果收费，对求职端完全免费。

香草招聘，通过精准匹配和快速反馈机制，快速匹配企业HR与求职者的需求，并通过O2O招聘模式实现企业和求职者的线下连接，简化招聘流程，帮助求职者在最短的时间内找到工作，确保招聘效果。

香草招聘主要针对基础白领群体，针对年轻求职群体的关注焦点对职位标签和相关数据进行了针对性优化，并通过在线咨询优化供求信息，加快匹配效率。为了确保招聘效果，香草招聘独创了24小时反馈机制，要求招聘企业在接收到求职简历24小时之内必须给出反馈，而求职者在接收到企业的面试邀约后，也必须在24小时内做出“接受”或者“放弃”的决定。

纷享逍客完成新一轮融资

纷享逍客CEO罗旭近日正式对外宣布完成新一轮融资，没有透露具体融资额，主投方为中信息产业基金和高瓴资本，IDG资本、北极光创投、DCM创投再次跟投。

纷享逍客成立于2011年，是一款面向公司销售团队的管理工具，在2013年获得IDG资本300万美元的A轮融资。2014年7月，获得了来自北极光创投领投的千万美元B轮融资。同年12月，获得了由DCM领投的5000万美元C轮融资。2015年，获得了来自高瓴资本领投的1亿美元D轮融资。

纷享逍客的公司定位将由移动销售管理平台转到一站式移动办公平台，更改品牌名为纷享逍客推出免费基础办公版平台，并继续在销售领域深耕，推出CRM全新版。

瓜子二手车单日交易量破千

3月11日，瓜子二手车直卖网宣布，这家C2C二手车电商的领头羊昨日刚刚创造了一项行业新纪录——仅用了不到一年的时间，就实现了从单月交易量过千辆到单日交易量千辆的跨越。

据瓜子二手车CEO杨浩涌介绍，瓜子二手车3月10日的交易量为1027辆，实现交易额8372万元。

1027辆是什么概念？据中国汽车流通协会统计，2015年全国二手车市场累计交易量941.71万辆。据媒体报道，纳入统计范围的全国二手车经纪公司数量为38610家。这样测算的话，平均每家公司年交易量只有约244辆。杨浩涌认为瓜子单日交易量破千只是开始，今年的交易额预计将达到200亿元。

瓜子二手车的前身是赶集好车，于2014年11月底正式上线。过去的16个月中，瓜子二手车完成了全国75个城市的布局，实时在售车源从零上涨到5万辆，团队扩充至4000余人。

北京商报记者 魏蔚 姜红/整理

从产品看产业

“抖动”的饭否归来也难长久

小众社区商业化焦虑未解

如果不是互联网从业者或者刻意去了解互联网历史，饭否对大多数人是个很陌生的存在，但它却是比新浪微博更早的存在，也一直作为美团网创始人王兴上一个创业项目被保留至今……这么多标签背后则是小众网络社区的生存焦虑症。

2016年3月4日，饭否创始人王兴在饭否更新了一条消息：回收更向前，再造一片天。对于一个沉寂了九年的互联网产品而言，这次“抖动”让粉丝悸动。

实际上，3月4日本身与饭否没什么关系，它是王兴更为知名的创业项目美团网的生日，但王兴这条消息，没有发在微博，而是选择了自家的饭否——一个平时颇为寂寞的网站。“回首”、“再造”等用词，不免带给饭否用户无限遐想。

抖动的不只是王兴，在该条消息更新几小时内，饭否用户兼义务管理者 @rex 转发了王兴的消息，并宣布了一条罕见的饭否服务更新消息：饭否发布了图片服务的更新，在美团云的帮助下，饭否可以更频繁地发送动图及高质量原图了。

时至今日，饭否只是王兴和美团庞大业务版图之下的一点留存，甚至与其主力业务相去甚远。美团和王兴本人并未对外界任何猜测发表观点，或许饭否就这样一直下去，前述用户的遐想并不会照进现实，或许饭否将会满足一切符合商业逻辑的憧憬：成为王兴商业帝国比较重要的一分子，一如知乎和搜狗现在的关系，抑或阿里巴巴疯狂投资



媒体平台的逻辑。

但这依旧改变不了小众类型公司的生存焦虑——微信QQ之下，微博已然转向，陌陌奈若何，更何况豆瓣、知乎、天涯、人人……后面这些如今不再是全网通吃的社区产品，通常只在部分忠实粉丝心中奉为宝典。

以知乎为例，这是前述社区产品中最年轻的公司，甚至是当下发展最成功的兴趣社区，也在不久前联姻搜狗，成为了搜狗搜索重要的问答来源支撑。

名气更大的天涯社区去年低调挂牌新三板，根据其财务报表，天涯社区2014年及2013年度，公司的主营业务收入分别为1.04亿元及1.07亿元；亏损金额分别为4465万元和3161万元。

天涯社区称，如公司经营现金流量在未来持续为负，公司可能会出现资金紧张甚至资金用尽情形，进而影响正常业务的发展。天涯社区承认正遭遇挑战。公司目前主要营业收入来自于网络广告，如社区

运营方式未能适应互联网兴趣社交平台的变革，导致核心用户流失，则对公司运营造成一定影响。

网络广告是这类网站最大的收入来源，但也往往成为最大的模式诟病。以门户网站和视频网站发展来看，广告往往与用户体验两相矛盾。如今加足马力挺进商业化的新浪微博无疑正是这种矛盾最现实的写照：业绩和口碑成反比。

相比而言，豆瓣、知乎等小众兴趣社区保持对商业化的足够谨慎，但它们又通常面临生存压力。豆瓣曾在2013年进行电商等尝试，在音乐、电影票、摄影等多个维度通过分成、广告等模式创收，但限于网站格调，豆瓣永远不可能像门户和视频贴片广告一样大幅度地引进广告客户，一方面要控制数量，另一方面还要匹配网站调性，这注定对于广告主和平台而言都是高成本低效率的事情。直到今天，格调和商业化仍然是小众社区最难调和的矛盾。

北京商报记者 张绪旺

(上接C1版)

第三方ROM淘汰倒计时

随着千元机市场的萎缩和中小智能手机厂商逐渐被市场淘汰，这种B2B的盈利途径更受到了限制。另外，ROM的入口优势随着各种应用软件的强势崛起也逐渐变弱。当用户习惯和倾向使用某些应用的时候，即使ROM自带了同类型应用，用户也很难买账，因此ROM的作用越来越小。

据了解，腾讯在曾经推出过的QQ-Service、Tita两款ROM中，把QQ等相关应用内置其中，但收效甚微而被放弃。阿里云OS和百度云OS也都在自家OS中内置旗下多款应用，也由于用户体验被影响导致刷机量下降。

乐蛙称，此前宣布放弃国内市场是为了更好地出击刚刚兴起的印度、东南亚、南美等新兴智能手机市场，企图将前些年国内第三方ROM市场的兴盛景象再度复制。自2014年完成了来自英特尔、TCL、LG等的B轮数千万美元融资，有了国际资本和资源的支持，乐蛙在2015年开始调整精力布局海外市场。

然而，业内对此并没有保持乐观。国内市场已经见证了这种盈利模式的失败，将新兴市场视为转型契机也只是延长存活时间。

无法自力更生

事实上，第三方ROM的出生是钻了智能手机刚刚起步时期系统不够完善的空子，随着手机厂商自身系统体验更趋流畅，第三方ROM存活的空间必然减少，毕竟生于智能手机的生态链之上，单靠提升自己的品质也不能换取市场。

在小米推出MIUI一年后便推出了手机，随后360、盛大等互联网公司也纷纷开始涉足智能手机领域。中华酷联也开始意识到手机操作系统对整个生态的重要性，因此加强了自身OS的研发，甚至开始屏蔽刷机。智能手机市场份额正是此时开始集中在这些早有领悟的厂商身上。

虽然市场上的第三方ROM品牌正在倒下，但一位刷机发烧友却表示，早已预料到这一点。“只做ROM市场有限，在经常刷机的人手

上并不是这些公司化的ROM品牌，而是国外一些精简优化的ROM经过处理的自主刷机”。

不过，对于互联网公司，布局ROM市场仍然具有抢占移动互联网入口的意义，更有完善生态的目的。因此，阿里与腾讯还在尝试。阿里在手机端与魅族合作，并开始切入智能硬件厂商。腾讯最早于2011年自主研发Tita，但慢慢被放弃，直到去年初，推出腾讯TOS第三次入局，也瞄准了勃然待发的智能硬件领域。去年，另一家第三方ROM企业卓易科技以“FreemeOS+”布局，也展开向智能电视、智能穿戴、汽车电子等多个智能硬件领域的拓展。

势单力薄的第三方ROM很难独自玩转生态，也无法自给自足。业内分析人士指出，目前智能手机行业已经开始饱和，第三方ROM并非安卓、iOS也不是手机厂商依存的根本，不能形成较大的需求就难以维持活力。物联网或许是它们转型的机遇，不过也需要资源、资金以及平台去连接，中小厂商很难做到这些。

北京商报记者 张绪旺 姜红