

# 风口上的宝宝树如何回血

## 动荡风波

据接近宝宝树的业内人士表示,9月起宝宝树开启了人员调整,有部分员工被相继约谈,CEO王怀南已经淡出管理团队,王怀南目前很有可能已经加入美国电子烟企业Juul。北京商报记者针对此事向宝宝树方面核实,对方回复称:“消息不属实,确有人事(高管)变动,但CEO没有走”。另有宝宝树内部人士透露,公司或面临股权重新分配,大股东或在进行人员调整以均衡利益。对于公司目前的管理层动荡,不排除有新的大股东出现,具体未说明,但透露一直想和阿里合作。

另外,宝宝树最新一项权益变动显示,王怀南及其妻子Tang Yu已经抛售了约2000万股,总价值约8.74亿港元的股份。针对以上消息,宝宝树方面向北京商报记者确认,CEO出走和抛售股份的消息均不属实。

根据东方财富网数据显示,王怀南和其妻子在9月6日和9月10日确实分别减持了738万股、1252万股,持股率25.5%,但仍为宝宝树第一大股东。另据港交所披露的文件,王怀南目前确是宝宝树的第一大股东,持有宝宝树25.5%的投票权。

在事件持续发酵后的第三天,王怀南做了公开回复。他表示,上市以来也并没有减持。各种终端出现的减持数据,主要是IPO时,财务投资者托管部分进行了变动;对于人员变动,是正常的优化,有进有出。和股东阿里、复星、好未来的合作顺利,欢迎各大平台的人才加入;银行还有26亿元的现金,月活跃用户过亿,仍然是中国最大的母婴平台;他本人不会离开宝宝树,在培养优秀的下一代管理者。

## 亏损不断

作为内地首家登陆港股的互联网母婴企业,在连续三年亏损了逾20亿元后,宝宝树在去年11月正式登陆港交所,开盘报6.91港元,总市值115.32亿港元。从持股结构中可以看到,宝宝树拥有复星国际、阿里、好未来的名企背书。王怀南曾表示,在一个准冬天上市是要牺牲一些市场溢价,但他对未来表示看好,115亿港元的市值显然被低估。

诚然,宝宝树上市后的首份财报似乎也没让人失望。公司2018年营收7.6亿元,毛利5.99亿元,同比增长30%,经调整利润净额2.01亿元,同比增长29.7%。这也是宝宝树11年来首次实现扭亏为盈,主要原因是广告业务的增加。

但很快,2019年上半年报就“变了脸”。宝宝树2019年上半年营收2.4亿元,同比下降40.9%;期内净亏损9834.2万元。电商业务方面,营收由去年同期的9057万元锐减78.5%至1950万元;苦苦支撑营收的广告业务由去年同期的2.98亿元同比减少29%至2.12亿元。从各项业务的收入占比上看,电商业务在不断缩窄已降至8.1%,广告业务成为绝对的营收支柱,上升到87.9%。知识付费业务同比下降48.9%至961.8万元。

不仅如此,半年报指出,宝宝树方面预计,其将在截至2019年12月31日期间进一步亏损。亏损预计原因在于国内市场经济环境持续下滑带来的广告客户预算收紧,电商系统整合后需要时间培养用户以及进一步增加营销开支。

“一个定位母婴的生态平台现在业务模式过度依赖广告了,”北京早期教育发展促进会办公室主任陈玲认为。提高用户黏性与服务质量本为第一要义,但这很难通过广告变现的方式实现。同时,有宝宝树用户告诉北京商报记者:“现在的用户体验大不如前,社区里已经被各种广告占领了”。

此外,北京商报记者还发现,在宝宝树2019年上半年报发布的前几天,亲宝宝的产品经理发文《好歹也上市公司了,这么赤裸裸的抄袭,老板知道吗?》,通过对产品首页、发表页、云相册、生长记录、大事记等功能界面图片、文案逐项进行比对后,指控宝宝树小时光对其进行像素级抄袭。今年6月,宝宝树还因侵权妈妈网原创漫画图片,被判即刻停止侵权行为并赔偿对方的经济损失及合理费用。

## 经营考验

按宝宝树在上市前夕讲的多元化营收概念,公司形成了包括广告、电商、内容付费、早教、大健康及金融在内的六大商业模式,知名产品有宝宝树孕育、小时光、美囤妈妈。但“概念”并没对变现起实质帮助。

去年6月,宝宝树再次得到阿里的加持,双方在电商、广告营销、线上线下母婴场景进行大规模合作。但如今,反而宝宝树的电商业务比例断崖式下跌了78.5%。有业内人士认为,现在的宝宝树将电商业务寄养在阿里,未来则很有可能关闭自营电商业务,完全

近日,母婴平台宝宝树的内部人事变动传闻引起了市场的关注。北京商报记者为此向宝宝树方面核实,对方回应称,“消息不属实,公司确有人事(高管)变动,但CEO没有离开,也没有抛售股份和加入烟企”。在该事件持续发酵后的不久,宝宝树CEO王怀南公开回应:“人员变动属于正常优化,不会离开宝宝树。”

尽管如此,宝宝树自去年上市后股价表现一直不尽如人意。从去年11月上市时的115.32亿港元总市值,已跌落至10月7日(截至发稿)的36.81亿港元总市值。根据宝宝树截止到今年上半年的业绩报告显示,公司营收下滑严重,同比下降40.9%,净亏损9834.2万元。电商业务收入锐减78.5%,营收基本仅剩一项广告业务在支撑。可见,宝宝树在流血上市后,依然没能靠资本市场的融资输血产生良好的自我造血能力,在市场竞争越发严酷的当下,宝宝树如何破局进入关键性阶段。



## 宝宝树近两年中报数据一览

	2019年上半年	2018年上半年	
营收	2.41亿元	4.08亿元	同比下降40.9%
利润	-9834.2万元	1.22亿元	
广告业务	2.12亿元	2.98亿元	同比下降29%
电商业务	1950.5万元	9056.7万元	同比下降78.5%
知识付费	961.8万元	1881万元	同比下降48.9%

导流到阿里旗下的平台。

作为垂直母婴社区,流量一直是宝宝树的优势。根据财报数据,截至2019年6月30日,宝宝树平均月活数为156亿,同比增长8.5%。这较2017年同期的1.772亿仍有一定差距。同时,据第三方数据机构QuestMobile数据显示,宝宝树两款旗舰产品宝宝树孕育和小时光在2018-2019年的月活数据均呈现持续下降的趋势,2019年上半年整体月活累计均值维持在1100万左右,较2018年度均值1652万下滑了近三成。

在北大孕婴童产业课题组执行组长张华看来,无论是作为宝宝树主要营收支撑的广告业务还是电商业务,其发展都离不开巨大流量的加持。如果流量数据出现下滑,无疑会对营收产生重要影响。在资本大考中,还需守住流量优势。另有资深从业者表示,宝宝

树母婴生态在横向与纵向间面临双重考验。横向方面,用户拓展是第一位的,与之相伴的广告流量变现,受当下经济环境影响较大。在纵向领域,社区高品质的服务是关键,但无论是深度内容,还是知识付费,短期内恐难有很大改观。

此外,宝宝树面临的同业竞争也越发严峻。2018年是母婴行业发展的高速时期,淘宝、京东等纷纷进入母婴渠道。从平台格局来看,天猫、京东等综合电商平台占据主要市场份额,2018年合计占比68.4%。

宝宝树作为社区母婴行业的头部公司,正站在行业风口上。内容如何变现、广泛的投融资如何刺激财务表现、如何提高搜索引擎带来的用户黏性不足、新用户获取成本高、需持续输血等,都是宝宝树未来面临的巨大挑战。

北京商报记者 刘斯文

## · 市场关注 ·

被指无证办学  
嘉杉嘉华幼儿园称审批进行中

北京商报讯(记者 刘斯文)近日,记者收到投诉称,朝阳区望京远洋万和公馆内的嘉杉嘉华幼儿园,在未取得办学许可证的情况下开园办学。记者前往该园核实,园长表示,许可证还在教委审批中,对未来的拿证持乐观态度,暂无退费和转型考虑。朝阳教委民办教育科工作人员告诉记者,没有给该园颁发办学许可证,将对申报材料的真实、合法性进行再审,责令整改停止招生。

在7月初时,北京商报记者就收到过关于嘉杉嘉华幼儿园的投诉,称其在未取得办学许可证的情况下招收学生,并对它的房屋用途、消防批文、安全问题等提出质疑。当时,记者前去探访,园长表示并未实际开园,处于筹备中。所有申报办学许可证的材料都已提交教委进行审核,会拿到教委的许可后再正式营业。并给记者出示了该房屋的房本(显示商用属性)、建设工程消防验收合格意见书、结构安全性(含抗震性能)鉴定、日照分析报告书等文件。“如果材料有硬伤,教委也不会收的”,园长补充道。

然而截至9月底,嘉杉嘉华幼儿园没有拿到办学许可证,却正式营业了。据了解,学费为178000元/年。北京商记者在一个下午前去探访时,有孩子在户外活动,还有外籍教师跟随。值得注意的是,园所门口的“嘉杉嘉华 Jack&Jill”名称已被草书遮挡,无法辨认。

“我们现在有近30名孩子,近一半不到3岁”,该园长表示。对于办学许可证未下发却营业问题,对方回复称教委还在审批中,因国庆节点审批工作暂停,10月会再重启。我们的申报材料都合规,由于投诉等不稳定因素导致了暂时未能取得许可证”,园长承认确实接到整改通知,但教委并没有拒绝园所申办许可证的要求。

与此同时,朝阳教委民办教育科工作人员告诉北京商报记者,因嘉杉嘉华现阶段无证经营,责令整改,会对其提交材料的真实性、合法性继续审核。教委对此很重视,考虑到园所已开展教学活动,不能责令其即刻停止办学,要站在家长、园所、投诉者等多角度考量。联系了望京街乡进一步去核实了解该园情况,也会联系投诉者继续商谈解决,”该园工作人员坦言。

园长表示,已签署了十年租约,会继续开办下去,对取得办学许可证持乐观态度。没有退费和转型托育机构等的预设案。北京商报记者还以家长身份向该园做了咨询。招生老师表示,现在的托班、小班、中班都未满班,可插班入园。此外,据了解,嘉杉嘉华幼儿园除了望京校区,在三元桥区域也有一个开办了逾六年的校区,正从托育机构向幼儿园转型。记者致电该校区,工作人员表示幼儿园办学许可证在申报过程中。

## 《他乡的童年》:海淘教育理念 选择“合适的教育”

又是一年开学季,在中国家长开始新一年的“焦虑”和“报班”之时,优酷与所以然工作室联合出品的教育题材纪录片《他乡的童年》引发了广泛关注。教育,是恒久引发中国各阶层焦虑的话题,根据《中国家长教育焦虑指数调查报告》,68%的中国家长为孩子教育焦虑。

《他乡的童年》就是对上述焦虑的一种关照。随着节目更新,观众将看到不鼓励竞争的芬兰教育、培养体育精神的英国教育、讲究个人与集体关系的日本教育等。我们通过纪录片把最真实的事、人物、故事呈现出来,把背后的解读和思考留给观众。”优酷纪实中心总监张伟表示。

通过《他乡的童年》用户画像,可以看到更为丰富多样的教育现实:根据优酷数据,《他乡的童年》观众热情度最高的地区属一二线城市,用户占比高达60%。女性的观看兴趣尤其浓厚,占总人数的66%。值得一提的,还有观众的“高知”标签:博士学位观众的占比,是优酷平均水平的3倍有余。随着经济快速发展、消费升级和观念迭代,“80后”“90后”的父母已经不再满足海淘奶粉、服装等,越来越多的人选择全球范围“海淘”教育理念。而优酷则通过纪录片的手法,实现了国际教育理念的“打包式海淘”。

“可能看得越多困惑越少”《他乡的童年》导演周轶君表示,“中国的父母是最焦虑的,有一个很重要的原因,包括拍摄到的印度,在过去几十年里我们的社会发展速度惊人,教育也飞速进步,而新生代父母在教育方式上没有可借鉴的”。她认为,了解了教育的各种可能性后,人们会发现没有完美的教育理论,



而重要的是跟着时间的变化,去改变、提高教育,使之更适应这个时代。“合适”的教育最重要,而合适的关键词就是“全人教育”,除了学习成绩,孩子还有很多可能性。”她说。

根据最新数据,虽然未更新完毕,但在豆瓣上《他乡的童年》已经取得了9.2分的评分。优酷副总裁、泛文娱内容中心总经理干超告诉记者,无论是拍摄《他乡的童年》还是其他文化纪实内容,优酷首先看重的是内容价值。这部纪录片立项时并没有“卖出去”,但播出后陆续接到好几个品牌问询:“第二季什么时候开始?”

据悉,类似《他乡的童年》的现实题材纪录片,明年优酷还将推出近十部。策划中的题材不仅是儿童教育,还包括健康、环境、财富等。作为首档互联网文化

节目《晓说》的出品方和唯一开设文化频道的视频网站,让周轶君这样的文化KOL站到舞台中央”也是优酷未来要继续做的事。干超的计划是围绕他们打通泛文娱内容中心的文化、纪实两大板块,到明年这时候,在平台上聚集30个有标志性的文化人物,100家社会制作机构。

“纪实和文化是不分家的,它们的价值诉求、用户画像、气质面貌都是接近的。”干超说。优酷文化内容中心总监王晓楠对优酷的纪实+文化联动格局也有感触:“文化这边,《圆桌派》的用户,他们的观看列表里面一定有《他乡的童年》,在《他乡的童年》里面一样也会关注到《圆桌派》。两个板块,你中有我,我中有你的交融,能够给观众和用户带来更丰富的感受。”