

投资AR智能眼镜 挚文集团赶考元宇宙

为什么投钱给AR眼镜

在INMO最新宣布的融资消息中,挚文集团是独家投资方,按照IT桔子的公开信息,这是挚文集团2020年至今唯一的对外投资。

INMO成立于2020年,主要产品是2021年7月发布的消费级AR眼镜INMO Air,目前已经在京东商城销售。根据商品介绍视频,这款眼镜可以实现导航、听音乐、看视频、拍摄、提词等功能。

INMO客服告诉北京商报记者:“在应用方面,INMO Air有QQ音乐、懒人听书、喜马拉雅、腾讯、WPS和几款小游戏,导航目前下线了,还在对接中”。

关于用INMO Air听音乐、看剧是否需要付费的问题,该人士回应:“听音乐有QQ音乐,可以登录自己的账号,付费与否要看具体的歌曲。看剧可以用腾讯视频,目前INMO Air不支持登录自己的微信和QQ账号,可以用游客身份看,用户可以搜索视频,但不支持中文输入”。

谈到投资INMO的原因,王力表示:“目前,用户屏幕消费时间伴随技术的发展由移动端向新的计算平台转移是长期趋势。因此,XR(扩展现实)以及相关技术领域的发展和未来将可能引领Z世代年轻人全新的娱乐、社交、工作方式。开启元宇宙大门,INMO Air可能就是那一把关键的‘钥匙’。帮助用户发现新朋友、拓展社交关系并建立有效互动是挚文集团的核心价值,我们期待借助技术变革更有效地满足用户的社交需求”。

“未来随着虚拟现实的进一步发展,VR(虚拟现实)/AR(增强现实)设备的不断成熟并且向家用普及,以及人机交互模式的变化,必然会出现新的机会。”挚文集团(原陌陌)CEO王力正试图抓住自己提到的新机会。

5月16日,AR智能眼镜品牌INMO影目科技(以下简称INMO)宣布,已完成近千万美元融资,挚文集团是独家投资方,将助推INMO社交娱乐内容的开发。这被认为是挚文集团布局元宇宙的标志。

以陌陌为核心产品的挚文集团,以社交起家,发迹于直播,但营收和净利润已连续两年同比下滑。在业务层面,社交和直播领域的同行们早已开始试水元宇宙,虚拟直播、虚拟社交等引发了一波又一波的关注,挚文集团却始终慢吞吞,且其选择的“硬件+内容”的路径起效较慢、用户门槛高、生态还需完善。这种Meta(原Facebook)、字节跳动等头部科技企业的选择,是否适合挚文集团这种中生代互联网公司还需要时间验证。



开发AR社交娱乐内容

具体怎么和INMO联动呢?可以从INMO本轮融资用途窥见:将用于INMO内容生态建设,挚文集团将助推INMO社交娱乐内容的开发。提到挚文集团的资本加持,INMO在宣布融资时也表示:“尤其将在社交娱乐领域重点发力,如社交游戏《Pokemon GO》展示的那样,将人们的生活娱乐场景有机串联起来”。

不过截至北京商报记者发稿,挚文集团和INMO相关人士并未透露双方内容合作的具体情况。

一位VR/AR智能硬件从业者向北京商报记者表示:“AR内容和VR内容的工作流程与难度差不多,但AR对交互设计要求更高”。另一个VR内容服务商告诉北京商报记者:“VR内容更难做一些,AR更多要跟现实环境结合,应该说VR制作团队做AR内容不难,主要是两者的使用场景不同”。

抛开硬件和功能,内容是用户对VR/AR智能设备的重要关注点之一。目前VR/AR智能硬件,尤其是AR硬件的生态还有待完善,内容是吸引用户存留的一环。对于AR眼镜而言,因为AR强调交互,我认为游戏内容

更适合。”比达咨询分析师李锦清向北京商报记者直言。

以产品划分,挚文集团主要有陌陌和探索;从业务来看,挚文集团有直播、增值服务、移动营销和移动游戏。

在提到挚文集团和INMO的合作可能时,易观分析文化消费行业高级分析师王媛强调的不是内容,而是场景:“挚文集团的多元业务能够帮助INMO AR智能眼镜找到合适的应用场景。双方也可能开发一些AR相关的工具类App,让用户习惯利用AR技术解决现实问题”。

央行“端杯”普宅标准何时解封

5月15日,包括央行在内的两部门联合发布通知,下调普通商品房首套房贷款利率标准,此举被市场解读为本轮楼市纾困的重要举措,撬动更多需求释放,维稳市场信心。随着央行“端杯”,市场关于后续政策的期待也愈发强烈,而刚性需求“解局”中,以尘封八年,备受刚需、刚改诟病的普宅标准呼声最高。

“项目部分房源可以做到普宅,对首付压力大的客户来说,门槛又降低了不少。”低首付、低门槛,普宅也能被拿来当“卖点”?在现行标准与当前市场实际出现偏差的情况下,北京普宅标准调整也屡屡被提及。

被“挤出去”的购房者

“置业门槛高低,直接决定我们在北京奋斗所需的年限。想要留下来,买房置业是绕不过的‘坎’。”来北京十年,宋洲开始了自己的二次置业计划,也是经历过“老破小”的社区环境,宋洲将目光转向更为“新颖”的新房项目。

据宋洲介绍,陆陆续续看了几个区域,石景山、朝阳、通州都跑过,最终选定在亦庄新城片区。从地理位置上看,这里也不属于特别偏的区域,而且目前相关建设已经提速,亦庄的轨道交通和周边配套也同步跟进,是一个置换的好去处,但更重要的是“价格”因素。

“置换跟刚需不一样,考虑的问题要多,还要把父母接过来一起,面积也不能小。”与父母同住,也是宋洲换房的一大原因之一,因此对于户型面积丝毫不能含糊。正是秉承着“大面积”的原则,宋洲尽量在五环附近寻找目标,但无奈二套房80%的首付同样是一道“坎”。“挑挑拣拣之后,还是价格因素决定一切,要么降低面积要求,要么只能往外看看。”

按照目前北京执行的标准,首套房如果是普通住宅首付是35%,非普通住宅则是40%;二套房如果是普通住宅首付是60%,非普通住宅是80%。几近全款的首付,也给宋洲等置换客群带来了不小的压力。

中原地产首席分析师张大伟此前在接受记者采访时曾表示,经历过2015-2016年的房价上涨,目前北京执行的普宅标准已经远远不符合当下市场的实际情况。按照目前的单价测算,北京基本上不可能有符合标准的项目,也就是说,除非二手房造假避税、做阴阳合同,

否则全北京90%以上的房子都是‘豪宅’。”

被“豪宅”化的当下,买房置换需要更充足的“底气”。

举例来说,近期位于西南四环到五环之间的橡树湾上新入市,这个销售指导价为6.6万/平方米的项目打出了“低总价上车五环,75平方米户型可做普宅”的宣传口号。

北京商报记者实地了解到,上述项目通过首期开盘的折扣,给到购房者总价上面的“特惠”;另外在该项目产品中,有东西向的70多平方米小两居提供。若非如此操作,也不会有普宅的诞生。

紧邻橡树湾的某项目营销总透露,自己和某头部房企同时在西红门拿地,当时就考虑过产品差异化的问题,两个项目也一起盘点过区域情况,最后在为期两年的销售过程中,最先完成去化的是自己项目中为了吸引刚需做成东西向的小户型:一套近500万元的新房,首套普宅首付175万元,非普首付200万元,差额25万元左右;二套普宅首付300万元,非普首付400万元,差额就达到了100万元左右。无论是刚需的首付紧张,还是刚改的置换需求,这方面影响都比较大。本可以买五环附近的房子,却只能考虑六环?又有谁愿意放弃南北通透的房子选择东西朝向呢?”

八年前的标准

5月15日,包括央行在内的两部门联合发布通知,下调普通商品房首套房贷款利率标准,首套住房商业性个人住房贷款利率下限调整为不低于相应期限贷款市场报价利率(LPR)减20个基点,但二套房商业性个人住房贷款利率政策下限仍按现行规定执行。

随着央行“端杯”,市场关于后续政策的期待也愈发强烈,而刚性需求“解局”中,以备受刚需、刚改诟病的普宅标准呼声最高。

之所以北京普宅标准调整的声音越来越高涨,也是因为该政策已经实行长达八年之久。北京目前实行的普通住宅认定标准还是2014年的版本,首先需满足住宅小区建筑容积率在1.0(含)以上,单套建筑面积在140平方米(含)以下;其次,单价不超过最高限价,或总价不超过最高限价,单价、总价符合其一即可。

具体的最高限价标准是:五环内为单价39600元/平方米,总价468万元/套;五环到六环为单价31680元/平方米,总价374.4万元/套;六环外为单价23760元/平方米,总价280.8万元/套。如果在满足容积率、单套建筑面积的条件下,一套房子的单价或总价在上述价格范围内,则被划为普宅。

诸葛找房数据研究中心首席分析师王小嫻指出,按照当前北京的普宅认定标准,面积和容积率指标相对宽松,需要优化的地方在于价格限制。因为价格的波动性较大,如果长时间不调整将会偏离市场,建议对于价格的判定需要实行定期监测、按年监测,进行发布调整。

过分解读的担忧

北京的普宅标准历久“不新”,在业内人士看来,之所以迟迟没有动作,也是担心“牵一发而动全身”,影响到北京房价的稳定。

张大伟指出,目前房地产市场的定调是以稳为主:“稳房价、稳地价、稳预期”。当市场处于敏感期,每一个动作都需谨慎之又慎,尤其是在房地产市场状况不好的当下,普宅标准调整容易被解读为“救市”行为。

合纵机构首席分析师郭毅同样表示,自限竞房逐渐淡化退出之后,北京房价已经有波动上扬趋势,普宅标准一旦调整,在一定程度上会加速需求释放,影响到北京房价的稳定。“可以看到,北京市场住房需求基数是非常大的,大家的购房热情也比较高,一旦有政策调控的‘泛宽松’,就会引发投资热情的回升。”

在郭毅看来,随着城市化进程的加快,区域项目因价格和面积因素变成非普住宅,这是正常的市场发展规律。但此前北京房价经历了一轮高速增长周期,这才造成现行标准与市场实际出现偏差。目前北京的房价调控压力还是比较大的,因此相关政策调整也会比较慎重,按照保供、稳定的原则去开展。

“北京作为中国的首都城市,外来人口多,购买力优于其他城市,北京政策的松动对全国市场的走向的意义过于巨大。”王小嫻强调,北京在此轮市场恢复中属于表现较好的城市,虽然同比仍不及去年同期,但同比降幅小于其他城市,结合城市本身的市场情况,北京的政策出台也相对缓慢。北京商报记者 王寅浩

盯上直播 百世探路轻模式

5月16日,北京商报记者从百世获悉,其已上线一款名为“优播助手”的抖音直播管理SaaS工具。据介绍,该工具可为直播电商商家提供管理订单、分配佣金、计算主播潜力等服务。物流企业跨界新业务难免引发一阵热议,到底是噱头多,还是真另有图谋?

百世相关负责人向北京商报记者介绍称,例如直播间需要多位主播轮流给爆品带货;“优播助手”可以对不同主播与开播时间进行关联设置,以便后期计算各位主播的佣金。商家还可以通过系统批量修改商品,快速实现上下架。此外,样品管理、主播业绩对比、多店铺订单汇总等需求也可以解决。

北京商报记者注意到,事实上很多企业围绕抖音直播推出了各类第三方软件,主要切入商家经营中的某一个细分模块。例如快商通是一个支持抖音企业号接入的第三方客服系统软件,除了提供智能客服,还涉及粉丝管理和消息群回应等服务。而飞瓜数据、蝉妈妈等则是提供抖音直播数据分析、匹配带货达人等服务的第三方数据分析平台。

而从平台端来看,随着近几年抖音电商业务发展,当前已经构建出围绕商家经营的一系列后台工具,包括店铺后台“抖店”、人货撮合平台“巨量百应”、广告投放平台“巨量千川”和数据平台“抖店罗盘”等。

例如巨量百应直播中控台,其不仅能提供当日直播成交金额、成交订单数、实际佣金收入等,还能依据流量特征为商家提供直播讲解建议。这也意味着,当平台逐步完善服务系统后,留给“第三方”的插足空间也会随之收窄。

一个典型事件就发生在2020年8月。彼时,抖音发布公告要求,第三方平台来源商品直播分享需要通过巨量星图平台匹配直播带货达人。资料显示,“巨量星图”是抖音一款对接商家和达人的营销变现平台。换言之,依附于别人地盘上的“第三方”得一边看平台脸色一边赚钱。

那么,百世的“优播助手”较之抖音的自带工具有哪些不可替代性?在与直播电商商家技术合作之外,百世是否会延伸到物流合作层面?对此,上述相关负责人未向北京商报记者回应。

在成为抖音技术服务商之前,百世还曾当过便利店的技术服务商。诞生于2015年的百世店加业务的其中一项,就是为夫妻店提供店铺经营数据化管理服务。不过,由于该业务整体持续亏损,于2020年11月被宣布舍弃。彼时,有物流从业人士向北京商报记者提及,零售业涉及众多供应链环节,物流企业要想介入并不容易。

将快递业务卖给极兔速递后,百世2021年依然面临不小压力。财报显示,2021年,百世集团营收为114.26亿元,同比增长8.5%;持续经营净亏损为12.64亿元。其中,供应链服务收入为18.15亿元,同比下降5.1%。为商家提供技术服务背后,可见物流企业正设法以轻模式来涉足新生意。

资料显示,在抖音SaaS工具之前,百世SaaS业务部于2021年底推出了5款软件,主要针对电商、物流、便利店等客户群体。快递物流专家、贯铎资本CEO赵小敏认为,百世做抖音直播SaaS工具,主要还是基于其供应链能力;可能会和抖音商家在仓储等方面延伸合作”。

可以说,每当物流企业涉足新领域,总是能激起一阵舆论热潮。中国邮政在2021年开出“有氧的茶”做起了奶茶生意后,又在今年3个月内迅速在厦门落地两家咖啡店,一时间登上微博热搜。不仅如此,在抖音平台,中国邮政多个地方分公司已开设账号进行直播带货。

赵小敏认为,物流企业围绕主营业务资源开展延伸业务,一定程度上反映出企业经营理念的变化。物流企业跨界新业务有四种情况,包括资源错配、超前布局、稳健跟进和新辟赛道,例如中国邮政利用特殊背景和资源优势,结合乡村振兴宏观政策,就能增强新业务如直播带货的成功概率。”

北京商报记者 何倩