

“移动互联网时代”系列报道之三·郑州创业篇

虽然很多人都看好移动互联网的未来,但是,如何能够从中分一杯羹,每个人的眼前仍然是一片模糊。但是,不管怎么说,在过去的2年时间里,已经有越来越多的人狂热地跳进这个浪潮中。而随着移动互联网概念在产业内的逐步渗透,从2010年以来,移动互联网行业内的圈地运动正在密集地上演。

记者 范建春

移动互联网应用潮 郑州落后了不少

本地基本没有专门做移动互联应用的公司 缺乏资金支持,缺乏创意,缺乏人才 未来本地消费、生活、商务类应用应能挣钱

创业现状之河南: 小公司的支撑

王伟峰所在的郑州天星多媒体技术有限公司从严格意义上说,并不是一家专门的移动互联网业务公司,因为他的公司业务十分广泛,移动互联网业务只是其中很小的一部分。

“据我了解,郑州应该没有专门做移动互联网应用的公司,做这方面业务的大都是一些替外地大公司定向开发的小公司。”王伟峰如是说。

据王伟峰介绍,他现在也是在为北京的几家大公司做一些外包服务。“移动互联网看上去商机无限,但是,如果你一旦涉足其中就会发现,其创业的难度要大得多。首先是要有强大的资金支持,这已经是一个很高的门槛;其次是要有一个好的项目,现在的移动互联网应用同质化很严重,没有很好的创意根本就没有市场;第三是团队的组建,因为郑州不比北京上海,互联网的人才都少得可怜,更不用说移动互联网了。”

据王伟峰介绍,目前郑州从事互联网业务的公司主营业务多是软件开发、网站建设等,移动互联网业务一般都是针对一些企业和政府部门的定向开发,或者是外地大公司的外包服务,自行开发应用的几乎没有。而且,即便如此,这些公司也多是与百度、阿里巴巴等一些知名企业进行合作,很多业务还需要这些大公司的指导。

记者从有关方面也了解到,目前尚没有专门做移动互联网的公司在省工业和信息化厅备案,市场上从事这一行业的公司确实规模都不大,而且主营业务都不是移动互联网应用。因此,管理部门到目前也没有详细的全省移动互联网的市场数据。看来,在移动互联网应用开发方面,河南仍显落后。

创业现状之全国: 老面孔的热情

目前,国内的移动互联网市场呈现出两极分化的局面,一方面是投资商非常谨慎,小公司的创业因为融资问题而步履维艰;另一方面是传统的互联网巨头对移动互联网的热情十分高涨,纷纷利用自己在传统互联网上积累的用户基础和已经获得成功的产品,结合移动互联网的特性,成功地在移动互联网领域占领了一席之地。

目前,国内传统互联网大佬如腾讯、百度、阿里巴巴、盛大、新浪等在移动终端硬件和软件上都有布局,且都推出了不止一个用户量级和影响力都较好的应用软件。例如腾讯的手机QQ、微信,百度的手机搜索、手机地图,阿里巴巴的手机淘宝、手机支付宝,盛大的切客,新浪的手机微博等。

在这种局面下,对普通的移动互联网创业者而言,尽管他们依靠应用创新能够赢得用户的喜爱,但资本的困境加上巨头的夹击,使得他们的生存空间日渐狭小,生存前景堪忧。

周玮是移动书城的运营副总裁,他当初就是因为看到移动互联网的前景而投身到这个创业大潮的。虽然移动书城的阅读社区和墨客阅读器不断吸引着读者,但一路走来仍困难重重。在2007年~2008年的一段时间里,尽管用户积累越来越多,移动书城在阅读领域排行领先,但垂直类型无线网站的媒体价值并未受到认可。

周玮认为,移动互联网的创业环境并不美好,他们有着很大的压力。不过,移动互联网未定的格局与巨大的发展潜力是他们仍然坚持的动力。

“

移动互联网看上去商机无限,但是,如果你一旦涉足其中就会发现,其创业的难度要大得多。首先是要有强大的资金支持,这已经是一个很高的门槛;其次是要有一个好的项目,现在的移动互联网应用同质化很严重,没有很好的创意根本就没有市场;第三是团队的组建,因为郑州不比北京上海,互联网的人才都少得可怜,更不用说移动互联网了。”

”



图片分享应用 Instagram 被 Facebook 以 10 亿美元收购。

创业之市场: 浮躁正在归于理性

据最新发布的数据,今年二季度,中国TMT领域披露的投融资事件共31起,而移动互联网只占到4起。相比去年,今年移动互联网投资明显放缓,投资人开始转向投资与线下商业紧密结合的移动互联网项目。

据了解,从2010年开始是移动互联网投资大热的时期,当时投资机构和投资人纷纷将钱砸向移动互联网,更多的创业者们纷纷向移动互联网靠拢,但是,直到现在,并没有诞生几个值得称道的创新服务和盈利模式。盲目投钱,拿钱,而看不到产出或半路夭折,在去年时有发生。

据王伟峰介绍,那个时候,郑州也有人想尝试这一领域,但是,很多创业者和投资人都比较心急,比较浮躁。在尝试和跟风的心态过后,投资人开始变得更为谨慎,有很多投资人开始观望,等着市场上新的契机。

“现在,从全国来看,这个市场的投资商趋向理性,毕竟移动互联网是个新兴市场,也是长线投资,不能过早地要求回报。在雏形阶段,积累用户才是最重要的。”王伟峰说。



今年5月《愤怒的小鸟》下载量已超过10亿次。开发商 Rovio 公司瞄准在2013年底上市。

腾讯微信在即时通信领域一直占据领先地位。

创业之机会: “本地服务”市场看好

采访中,很多业内人士都非常看好移动互联网的未来市场,原因就在于在全国范围内移动互联网的基础格局已经初步建立,软件服务、硬件、广告领域已经诞生了一些明星企业。同时,已经形成的大部分基础格局服务仅仅是将PC端的服务结合移动互联网特点,解决用户随时随地使用的需求,但仍有很多用户需求尚未解决,可以在已有格局的缝隙中,探索更多创新服务。

王伟峰认为,移动互联网的发展到现在,真正能挣钱的是游戏公司,因为手机游戏、手机网游都是能够直接从用户那边收费的,也因为安卓、iPhone 是非常好的游戏平台。不过,当下而言,能挣钱的应该是本地消费、生活、商务类的应用。

为什么这样说呢?首先是移动互联网的网民人数,现在是3.88亿,相信用不了几年就能达到8亿用户,这个市场太大了。其次,现在的很多服务性应用,像布丁优惠券、酒店达人等,大概就是5个月的时间就能够聚集上百万的用户,而且用户的活跃率也特别高。所以本地消费、生活、商务类的应用的需求量应该很大,下一步能够挣钱的应用应该就是这个。

不过,也有业内人士指出,应用及服务已经占整体移动互联网市场规模的42.9%。而移动应用与服务中,无线音乐、手机游戏及手机阅读依然是主要推动力。尤其是手机游戏和手机阅读市场,仍有比较大的成长空间。

他们认为,今明两年,面对更加快速的复制和更加激烈的竞争,移动平台上的创业者如果想成功甚至常青,一款做得非常成功的游戏已经不行了。移动应用的创业者应该向好莱坞学习,多从方法论上去思考,形成一个体系和模式。如果每款游戏做到90分,推出一系列的优质游戏,其市场影响力远远大于推出单一一款100分的游戏。如果一个良性模式形成了,那么平台创业者的自主力量就会大大提高,面对平台时的发言权也会越来越大。

此外,用户体验也会在将来的移动应用开发中显得越来越重要。高原资本董事总经理涂鸿川就告诫创业者说:“我真的希望移动互联网的企业不要再抄美国的模式,拿来创业,真正要做用户的体验,真正做符合国内需求的应用。也不用一开始就考虑盈利模式,有些时候大多考虑盈利模式,就会过早破坏了用户的体验。很多时候,用户体验好了,然后大家就喜欢用,盈利模式就自然出来了。”

GREE 格力
掌握核心科技

1赫兹 好变频

核心科技 就在格力
格力变频技术荣获国家科技进步奖
格力i系列、U系列、睡梦宝-II变频空调,2年免费包换

国家科技进步奖

格力1赫兹,好变频 搜索 好空调·格力造 www.gree.com