

线上旅游战国策

携程去哪儿合并传闻未平,艺龙同程联手应对不确定性风险

■ 本报记者 彭涵

为了对抗最大的对手,一度也是竞争者的艺龙网与同程网宣布结为战略伙伴。4月16日,双方共同宣布,艺龙将独家为同程提供中国内地前台现付酒店和团购酒店的库存,而同程将给艺龙独家提供景区门票预订产品,该产品将于今年上半年之内亮相艺龙的手机客户端。

“两者的合作应该与携程带来的压力有关。”中国旅游研究院行业分析师杨彦锋告诉《中国企业报》记者,这代表了相当部分观察者的观点。不过,艺龙网 CEO 崔广福与同程网 CEO 吴志祥表示,这不是因为携程、去哪儿的合并传闻,而是艺龙与同程“想明白了”。

“蜜月期”的化学反应

“我们的模式是什么?就是成熟的产品都可以接入我们的移动预订平台。”崔广福表示,接入同程的景区门票是艺龙“开放平台”战略的体现,目的是为酒店预订业务引流。

也许艺龙还有更直观的目的。相关数据显示,2013年艺龙主营酒店预订间夜量为2580万,同程大约为600万,而据崔广福估算,携程2013年的总体间夜数大概在3800万至4000万之间——所以,艺龙加上同程的总体间夜数可达携程的80%左右。“可以说艺龙最大的收获,就是巩固了酒店预订第二名的位置。”杨彦锋表示。

目前,艺龙可以为用户提供国内600个城市10万家及全球30万家酒店的订房服务,在酒店覆盖数量上全国排名第一——拿到了同程的现付与团购酒店预订,无疑实力上了一个台阶;而合作之后,同程除了得到艺龙的10万酒店库存,还有“解放600名员工,可以腾出手来把更多的资源投入景点门票业务的挖掘”。

值得注意的是,同程保留了预付酒店的预订业务。据劲旅咨询的监测显示,主要OTA全部在售酒店中涉及预付酒店的占比已经达到20%以上,但目前,预付酒店的价格和前台现付酒店(返现后)的价格差距不大。“预付酒店现在规模还较小,但



王利博制图

发展很快。”杨彦锋告诉记者,“同程应该是希望保留未来发展的一部分潜力。”劲旅咨询对此作出的分析是:随着休闲游的快速发展,以酒店为基础的“酒店+机票”、“酒店+景区门票”、“酒店+租车”等自由行产品将有很大的发展空间。“这类产品都是以预付条件和酒店合作的。”

这一点得到了某种程度的印证。据吴志祥透露,腾出的600人将会投入到“景点+酒店”的业务中。“景点门票是巨大的入口,100个订景点门票的人中,有10个人会订‘景+酒’的产品。”吴志祥告诉记者,很清晰的是,两家企业的合作都建立在强化主业基础之上。

对抗携程: 单点 VS 一站式

尽管在崔广福与吴志祥看来,“酒店第一”与“门票第一”的合作更多是内生性的需求,但一个没有争议的大背景是,两者都感受到了携程带来的压力。

据艺龙财报显示,2013年受促销力度和规模持续扩大影响,其酒店每

间夜佣金较去年减少12%,加之服务开发、销售和营销等费用增长,艺龙已连续六个季度亏损,去年全年净亏损达到人民币1.68亿元——这被看做是艺龙与携程“酒店价格战”的直接后果;另一方面,携程挑起的“门票价格战”也在今年初拉开大幕,同程为了捍卫市场第一的位置也不得不投入大量人力物力。

据崔广福透露,艺龙与同程之间谈合作“僵持”了将近7年——而在今年4月2日,两家企业在一家酒店只谈了10个小时就签下合作协议。这种令人咋舌的速度,在杨彦锋看来“应该与携程给予的压力有关”。

“携程是‘一站式服务’,在他已经选择战略的情况下,我们就只剩一条路:单点突破。”崔广福表示,在体量第一的携程拥有多条成熟产品线的同时,艺龙再去拼“多点”是不可能获得优势的。“我们是市场的第二名、第三名,所以我们采取进攻的时候只有一条路——收缩战线。”

据崔广福介绍,在“僵持”的7年时间里,艺龙一直在试图说服同程相信“单点”的重要性——而两者的合作,正与同程观念的转变有关。“以前

我们经历了‘流浪式’的探索。”吴志祥说道,“订酒店挣钱就搞订酒店,订机票挣钱就订机票,但现在我们想清楚了,同程的终极目标应该是为更多游客的出行、休闲旅游提供方便。”

“同程选择休闲游,艺龙选择酒店,都是选择一条线进攻。”崔广福表示,“今天我们想到了一起,所以有了这次合作。”

杨彦锋表示,艺龙与同程的合作,同时意味着崔广福“单点战略”的一种改进。“以前艺龙就是专注做酒店,但现在还是选择了多条产品线的路径——虽然是以合作的形式实现。”

可以预见的是,酒店及门票价格战今年仍将继续,这将带来一个无法回避的问题:在价格战逐渐挤压酒店及门票利润,并且缺乏其他产品线输血的情况下,专注单点的企业将如何求生?艺龙与同程的合作——互相引流、极力实现产品的关联营销与交叉营销——给出了一个答案。

“单点与一站式是两种战略思维,不过由于体量上有优势,携程可能会占一点便宜吧。”杨彦锋表示,“艺龙与同程的合作究竟能在对抗携程上有多大帮助,还有待时间的检验。”

乐视4K电视备考“软”“硬”两大难题

■ 本报记者 郭奎涛

智能电视“颠覆者”乐视近期的主题是硬件厂商普遍停滞不前的4K(超高清)电视。这款流传近半年的产品,近日由乐视网董事长贾跃亭亲自在五棵松体育馆为它揭开面纱。

行业观察人士张世伟认为,互联网公司做智能电视的优势在于内容,而4K电视领域,互联网公司和硬件厂商在内容上基本处于一个起跑线,4K内容是跑赢这场比赛的关键,另一方面,4K在硬件上包括芯片、网络的环节更高,互联网企业实现其4K生态设想要比其实现普通电视产品上的设想难。

记者注意到,与乐视早期发布智能电视产品时股价大涨不同,本次新品发布后,市场反应也更为理性,其股价连日来都比较平稳,涨跌幅都在1%左右。

押注多重营收

同乐视X60、S40等2K智能电视类似,这款名为X50 Air的4K电视同样以低价切入市场。不含服务费,市场价格2999元。

在贾跃亭现场列举的竞争对手的4K产品售价中,TCL的为8998元,海信的已经过万,索尼的是19999元,三星更是高达25000元。即使算上被“遗忘”的联想4K产品3499元,乐视的这一售价依然是低了一大截。

乐视TV高级副总裁梁军表示,乐视超级电视的模式寄望于大规模量产压缩生产成本,未来毛利还是从

供应链降低成本而出,而内容和应用付费收入、广告收入则是主要发展方向,并不会追求硬件高毛利。

值得注意的是,在硬件“零毛利”的背后,此次乐视推出的4K电视与以往智能电视的服务费收费情况不同,乐视网将原来仅需打包一年的服务费提升至必须打包两年,共计980元,乐视称这是为了培养用户付费习惯。

张世伟指出,乐视表示,不通过硬件营收而是通过内容为主的多重盈利模式实现盈利,但一直没有相关的营收数据公布出来。乐视去年年报显示,广告业务以及智能终端产品销售对业绩作出更大贡献,内容、应用等其它营收还未有更多体现。

“整体销量还在增长中,未来规模进一步扩大之后,多重盈利模式的效果将会进一步凸显。现在能够看到的是,超级电视的月开机率达到92%以上,开机时长也比较乐观,这为用户的内容、应用消费提供了条件。”梁军对于超级电视在内容和应用上的盈利表示乐观。

片源成首要掣肘

4K电视在中国的推广已有一年多,之所以进展缓慢,在张世伟看来,最大问题在于片源不足。4K电视厂商提供片源的方式主要有两种,一个是向好莱坞购买4K片源,价格过高;也有将原来的2K片源转化为4K,结果是清晰度大打折扣。

据悉,目前拥有4K电影版权最多的是索尼,这主要是因为索尼同时

拥有智能电视业务,它要推动这个4K产品往前走,必须在4K内容生产上做得更多。而对于电影公司来讲,4K内容的制作成本太高了,配套的影院设施也少,确实没有这个推动力。

乐视4K电视当然也意识到了这个问题。实际上,从去年乐视推出S50时,梁军接受采访时就曾表示,乐视做4K电视的前提必须是有4K内容的片源。而贾跃亭在介绍4K生态时第一个介绍的就是4K内容。

根据计划,未来一年,乐视将投入两个亿用于4K内容的制作,另外投入约1个亿用于4K电视剧的采购,还会推出专门的4K频道,内容包括影视、音乐、体育以及纪录片等多种形式,甚至提出了4K内容的标准。

“对于乐视来讲,我们是一个完整的生态链条,有平台、有终端。4K电视大规模的销售,必然要求我们的内容要跟得上。为什么其它互联网电视不会做4K的自制?是因为他们没有4K终端,做了4K内容也没有消耗的地方。”梁军说。

张世伟认为,对于整个行业来讲,4K的片源比较有限是个不争的事实,用户会不会为了这些有限的片源去重新购买一款4K电视,着实难下结论。乐视在4K内容的建设能否最大程度地丰富4K片源,对于4K电视至关重要。

产业链要求更高

除了在内容上要从头再来,互联网企业做电视会面临硬件整合能力

和制造能力不足的问题,4K产品对于硬件的更高要求无疑加重了市场对乐视的这种怀疑。

据悉,乐视超级电视自诞生以来由于对市场预期不足,就面临着产能不足的局面。内部人士透露,最紧张的时候,预计产品9—10周才能拿到货,后来逐步加快到三到四周到货,目前特定时间还能拿到现货。

在去年年底乐视要推4K电视的消息流传之时,传统智能电视厂商巨头TCL集团董事长兼CEO李东生表示,电视行业已经形成完整产业链且门槛比较高,互联网企业的优势在于内容,却难以整合4K面板资源。

梁军坦承,相当长一段时间乐视一直被产能不足压着,主要是两个方面的原因。从外因来讲,销量远远大于预期,计划的产量难以满足市场。乐视已对2014年的销售情况有了更加准确的认知和判断,这样会做更充分的准备。

“内因方面,对控制产能和控制它的弹性方面经验不足。目前,我们在供应链上已经争取更多的合作伙伴,包括918芯片公司。我们需要跟这些主要的核心供应商保持战略性的关系,这样他们会在全球供应紧张的时候,能够特别对乐视给予支持。”他说。

同时,梁军强调,乐视致新研发团队中,将近80%的人是来自于跟手机相关的设计领域,20%来自于电视。这样的团队构成,使得超级电视兼具了电视机和互联网的双重属性,可以将智能电视在软、硬结合方面做得更好。

暗战4月8日: 网络安全不眠夜

“心脏出血”漏洞攻击或集中爆发

■ 本报记者 郭奎涛

“操作系统会继续发现漏洞,浏览器会不断地发现漏洞,应用软件会不断地发现漏洞,基础软件也会不断地发现漏洞,特别是微软对XP系统停止服务之后。个人观点是,未来基于漏洞的攻击将会越来越多。”360公司安全副总裁谭晓生对《中国企业报》记者说。

这段话的背景是,4月7日开始,一场被称为“心脏出血”的OpenSSL漏洞攻防战正在全球网络范围内上演。

OpenSSL是为网络通信提供安全及数据完整性的一种安全协议,除了在线支付、电子邮件、电子商务、即时通信等领域,还被大量运用于各类解决企业内部网络通信的VPN设备,近日却被国外网站曝光存在漏洞,更有消息称有机构可能一直在利用该漏洞搜集情报。

影响范围还在评估

4月8日晚,很多中国安全专家都没有睡觉,更多的黑客也没有睡觉,大家都在共同做一个事情,就是评估OpenSSL的漏洞还会在什么地方存在。

目前来看,不仅仅是支付宝、腾讯等知名网站,一些网络设备商也中招了。两大国际网络设备企业思科和瞻博均对外承认,他们的部分网络设备中存在OpenSSL安全漏洞。其中,思科已经被确认存在漏洞的产品有十余款,另外60余款产品可能受到影响。

在安全人士看来,这个危害造成之后,绝不像比如过去一个漏洞,把这个漏洞补了之后不再发生这个事就完了。黑客这段时间主要是拿数据,往后才会慢慢进行分析和利用,危害才会慢慢曝光出来。

“还会有更加深远的影响,因为OpenSSL这个产品,别人在使用它的时候,不仅仅把它当作一个独立的软件来用,还能把它当作基础模块来用,就好比建房子用的砖。现在的问题,这种砖有问题,大家却不知道这种砖都被用到哪些房子里了。”谭晓生表示。

“我们只能说,这次的漏洞非常严重,为了修这个漏洞要不惜代价把它补掉,就像人心脏流血一样,如果不把流血堵住人就死了,先把流血堵住,堵住之后会有什么后果还不知道,至少知道堵住了现在不会死。”谭晓生说。

安全厂商暗战“漏洞”

谭晓生认为,在网络安全领域,有了云查杀,病毒只是一个概念,已经很少了;过去可以见到50万、100万传播的木马,现在在一个木马做出来传播16次就被灭了。“心脏出血”的出现具有标志性意义,未来,基于漏洞的攻击将成为网络主要安全事件。

根据专业人士介绍,一定程度上来讲,网络漏洞的存在是不可避免的。即使改掉以前一个bug之后,可能引出来两个bug,一个软件规模大到一定程度时,会像一个巨复杂的用火柴搭出来的建筑,谁都不敢碰,一碰稀里哗啦都会倒,软件的世界也是这样的。

过去,各种漏洞的曝光都是零零散散的,金山毒霸反病毒工程师李铁军认为,微软XP系统停服将推动漏洞安全事件的集中出现。“微软对XP系统停服后,逐渐就会有一些普通甚至高危的安全漏洞出来,它们将给继续使用XP系统的用户带来极大的安全威胁。”

据悉,中国XP系统的用户高达2亿,在桌面系统市场份额更高达70%。微软从4月8日起对该系统停止服务,这些用户将在安全上面临“裸奔”。

“过去的木马病毒的玩法叫薄利多销,抓一只肉鸡最后卖几分钱到几毛钱,最后靠抓得很多,一个木马出去抓十万只回来,乘以一毛那也是一万块钱。但是现在的漏洞攻击是盯着一个点打,打下来之后把东西全部偷走,典型的‘三年不开张,开张吃三年’。”谭晓生说。

目前,基于漏洞防范的安全市场已经引起了本土厂商的新一轮竞争。

记者注意到,在XP停服之后,中国安全厂商360安全卫士、腾讯电脑管家、金山毒霸等已经相继推出了XP专项防护产品。而在“心脏出血”漏洞出现之后,上述厂商又竞相推出了漏洞检测平台,甚至开通了指导网站升级服务器的热线电话。

资讯

Cirrus Logic 推出全新语音处理器

近日,领先的高精度模拟和数字信号处理元件供应商Cirrus Logic公司向移动应用推出全新系列的语音处理器。采用集成式SoundClear技术的超低功耗Cirrus Logic CS48LV12/13语音处理器通过改善语音质量、消除背景噪声和提供在任何环境下的清晰通信,来提升用户体验并增强智能手机、平板电脑和可穿戴设备的语音识别准确度。Cirrus Logic公司总裁兼首席执行官Jason Rhoads表示:“语音界面功能将持续在移动设备中不断发展壮大,但需要卓越的信号处理技术以便给消费者带来出色的用户体验。”(肖燕)

大事科技引爆宝岛三国热

近日,大事科技携《手机三国》在宝岛台湾举办了一场盛大的“最群英”玩家见面会,除了台湾本土玩家外,更吸引了众多港澳地区的玩家共襄盛举,成为内地原创手游逆袭港台及海外地区的先锋领军者。《手机三国》将在台湾举办玩家见面会的消息一经传出,即刻受到了众多台湾玩家的热烈回应,竞相争夺参与机会。活动当日,原本只能容纳几百人的场地硬是挤进了近千人,除了来自台湾本地玩家外,更有很多香港、澳门等地的玩家闻讯赶来。