

瞄准海外市场 汇量科技发力全栈服务

■ 郭龙

11月11日,2016中国品牌影响力评价成果发布活动在北京举行,广州汇量网络科技有限公司(以下简称“汇量科技”)荣获“中国品牌影响力100强”称号,汇量科技创始人兼CEO段威荣获“中国品牌影响力年度人物奖”。

段威坦言,“创业是条不归路,作为一个创业者,需要永远保持谦卑,永远保持对于市场的敬畏。”作为公司的掌舵人,必须对市场有着先见的洞察力。在互联网大航海时代的浪潮中,汇量科技将以海外市场为战略重点,打造成全栈服务性平台公司。

中国数字营销创业者

汇量科技在2013年创立之初英文名为Mobvista,意为洞察移动营销的未来。公司成立的第二天就瞄准海外:为中国的移动出海客户(如手游、各种手机应用)提供用户获取和流量变现服务。

2016年汇量科技中报显示,公司实现营业收入78934.40万元,实现净利润7704.94万元,仅用半年时间就超过了2015年年报的全年数字,这一业绩在新三板挂牌同行业公司中位列第一。

此前,段威曾在一次访谈中表示,“从我的职业生涯来看,似乎注定要走上开拓海外市场这条路”。段威在担任海外产品经理时,已经开始感觉到“那个时候中国市场已经不能满足中国企业家的野心”,开拓海外市场今后将是一个大趋势。

后来,段威因看好移动互联网的发展趋势便投身于UC。从产品运营到国际业务部市场运营总监,段威带领的团队,在几乎没有市场预算的情况下,帮助UC产品的国际月活跃用户激增近亿,在六个重点国家的



广州汇量网络科技有限公司大中华区广告事业部总经理 陈巧锋

市场占有率超过10%。在此过程中,他越发感觉到中国企业慢慢意识到开拓海外业务的重要性。

于是段威果断地选择离职,并成立汇量科技。2013年3月,汇量科技开始展开业务,段威带领汇量科技的创业团队,把握中国文化出海的机遇,紧随“一带一路”的国家战略,站在中国移动互联网企业出海浪潮的前端,服务全球客户,弘扬中华文化。

跃身海外移动营销第一股

2015年11月25日,汇量科技用32个月成功登陆新三板(证券代码:834299),成为海外移动营销第一股。在2015年新三板综合市值排名前100的榜单上,汇量科技攀升至第24位,为移动营销行业内市值最高企业。

在业务迅速壮大的过程中,段威提出“以最优的效率助力流量和内容在全球范围内巡航”为汇量科技的愿景,旨在高效地为广告主和开发者提供定制化服务。

汇量科技拥有简单的商业逻辑,就是帮

助广告主在最短的时间内获取数量巨大、质量更优的精准用户,让广告主的产品第一时间风靡全球;同时,也通过自有强大算法的原始广告聚合平台,助力开发者实现最大化的变现收益。因此,汇量科技在与同行业的竞争中脱颖而出,在成立短短的三年内发展成为亚洲第一的数字营销平台,成为众多国内广告主出海的首选。

作为亚洲最大的移动营销平台,汇量科技如今在旧金山、伦敦、新加坡、新德里以及北京、广州、中国香港等12个城市开设了办公室,员工超400人。目前已建立起覆盖243个国家和地区、每日超100亿次展示量的移动流量体系,并拥有涵盖超过20亿设备数据和超过3000个人群定向标签的用户数据库。累计服务1200多家客户,核心客户包括百度、360、阿里巴巴、久邦、智明星通、IGG、Lazada等知名公司。

打造全栈服务平台

“只有全栈公司才能生存。”段威分析,

为什么那么多广告公司被并购,服务单一是其中一个重要的原因。汇量科技要做的是链接上下游公司,服务上下游公司,提供全栈服务。

2016年9月,汇量科技正式对外发布了自主研发的海外移动供给侧平台(SSP)——国内首个原生+视频广告聚合平台Mintegral,旨在从SSP发力进一步打造“开发者的全栈服务性平台”。

在此之前,汇量科技于2月、7月相继收购了美国老牌原生广告公司NativeX、欧洲知名手游数据

分析公司GameAnalytics,成为移动营销行业“走出去”的典型代表之一。

通过业务整合,NativeX优质的视频广告技术接入到了Mintegral平台,让平台开发者通过一个SDK便能对接到多样广告形式,确保APP的用户体验的同时,让开发者获得更高转化率和更高收益。而GameAnalytics融入Mintegral平台后,Mintegral可据此在后续变现阶段提供更为精准的广告推送。现在,Mintegral已经可以实现与开发者产品UI融合,做到“高收益、低干扰、傻瓜化”。

三年来,汇量科技的商务、技术产品、项目渠道等团队都围绕以客户为中心开展工作,一站式的全球推广、变现服务让所有扬帆出海的广告主享受到“全球用户,触手可及”的快乐。而汇量科技的员工简单快乐的工作,拥有使命必达的信念,始终用技术、产品和服务赢得客户的信赖,无愧于“中国品牌影响力100强”的称号,实至名归。

全面国际化推动业绩 强劲增长 汇量科技呈现 多元化 扩张

7.89亿元
营业收入

7.70千万元
净利润

5.32亿元
融资额

上海云化国际贸易有限公司总裁吴高:

整合资源 推动中小企业产品走出去

■ 于强

在2016中国品牌影响力评价成果发布活动中,善于运用整合中小企业资源推出企业品牌的上海云化国际贸易有限公司,荣获“2016中国经济新模式发展十大创新企业”称号。

云化国际创建于2015年10月,公司依托上海的经济发展的特殊区位优势,致力于把中国的中小型企业的名特优产品推向国际市场。上海云化国际贸易有限公司品牌运作模式如何?有哪些地方值得国内外企业借鉴?活动现场,上海云化国际贸易有限公司总裁吴高接受了有关媒体的访谈。

Q:时下企业都偏爱整合资源实现更快的发展,请你谈谈公司对中小企业的整合是如何运作的?

A:公司首先突破了传统思维,一般企业只有一个品牌,也就是产品品牌,而我们企业创立的是企业品牌。整合中小型企业,把产品通过公司的平台和技术对其进行再包装、再开发,全方位提升产品的质量和档次,定制不同的包装规格,让原企业的产品以新款定制形式或特求特需的形式重新呈现给公众。

同时,我们整合原有企业的销售模式,直接参与对企业的管理和管控,把优秀企业的优质产品整合到企业平台上,从而统一以我们的品牌进入国内及国际市场。因此,公司的发展理念崭新、超前,并走在国内行业前列。例如我们借助互联网平台将公司产品以市场价的80%销售,并通过国际贸易和参加国际博览会赚取更多外汇。

目前,公司在全国各地的分支机构有十余家,基本覆盖中国经济发达地区,现有会员近十万余名。公司组织机构完善,配备网络开发的专门团队。在互联网高速发展的时代,力求改变以往中国产品在国际上低价位、低品质的观念,并打造公司品牌,把“云化国际”的品牌屹立于世界国际品牌的行列。



上海云化国际贸易有限公司总裁吴高(左)接受媒体访谈

Q:公司在品牌建设方面都做了哪些有意义的工作?

A:一个企业的发展,离不开社会的关注和员工的关爱。在回报社会和企业员工方面,我们的主导思想就是“不把小事当小事,员工的事就是企业的事”。

在企业建设过程中也注意推进公益事业,访问大别山、沂蒙山革命老区,对贫困地区的学校及农村儿童给予资助,奉献企业的爱心和责任。今年在朝鲜参加春秋两季国际博览会的时候,我们给平壤市的幼儿园捐助了3000条毛巾、1000个书包、3000个棉手套等他们急需的生活必需品。在回报企业员工方面,公司拟在全国开办28所疗养院,为股东或会员在工作之余提供一个放松和休闲的好去处,力求做到“老有所依,老有所养”,每位股东人住疗养院的费用全部由公司承担。

未来,公司将在国家大政方针的指导下,继续整合国内中小型企业,树立企业品牌形象、着手品牌战略和品牌部署工作,增品种、提品质、精心打造企业品牌影响力,为中国的民族品牌屹立于世界国际品牌之林而努力。

好友邦永利金融信息服务(上海)有限公司董事长闵界栋:

中航·生意贷 助航空公司实现轻资产

■ 马臻

在2016中国品牌影响力评价成果发布活动中,首创P2F2B模式的中航·生意贷的好友邦永利金融信息服务(上海)有限公司董事长闵界栋,荣获“2016中国品牌影响力年度人物”称号。

好友邦永利金融信息服务(上海)有限公司成立于2014年,旗下中航·生意贷首创P2F2B模式,是全球首个与传统银行、航空产业专项基金、融资租赁相结合的互联网创新金融平台。中航·生意贷有何特点?好友邦永利的品牌建设有何借鉴之处?活动现场,闵界栋接受了有关媒体的访谈。

Q:中航·生意贷首创了P2F2B模式,请你谈谈中航·生意贷有何特点?

A:中航·生意贷拥有海外知名学府留学归国博士及硕士为中坚力量的经营团队,在金融产品创新和风险控制等方面具有很强优势。资产端核心业务分别为飞机经营性租赁业务、综合性融资租赁业务及全球首创的PDP(Pre-delivery Payment飞机预付款)业务。

Q:中航·生意贷在金融服务领域有何突出贡献?

A:中航·生意贷与凯洛斯融资租赁(中国国际航空租赁服务有限公司)以新锐的P2F2B+PDP商业模式,得到了全球航空公司和两大飞机制造商(波音和空客)的高度关注。

中航·生意贷通过凯洛斯融资租赁获得的前端优质航空资产,向个人投资者募集资金,进而凯洛斯融资租赁杠杆操作降低资金成本,向航空公司提供融资租赁服务。

投资者购买飞机PDP理财之后,资金就可以将机位转化为飞机资产,借入银行低成本资金,增加杠杆率。当互联网理财和银行信贷的综合资金成本低于飞机的收益率时,就会产生正的利差。

航空PDP和P2F2B相结合,就是在航空公司、传统银行、飞机制造商之间实现了桥梁,盘活了机位的价值,在信用抵押物、担保方面实现了创新,弥补了传统银行的市场空白。

目前,中航·生意贷在全球化方面,已在多个国家和地区设立航空金融办事处和Fintech分支机构;专业化方面,与高校合作建立研究基地;规模发展方面,企业筹划建立海外机队运营基地和航空金融培训中心,



好友邦永利金融信息服务(上海)有限公司董事长 闵界栋

帮助航空公司实现“轻”资产的发展目标。

Q:公司在品牌建设方面做过哪些工作?

A:2016年公司与津巴布韦航空公司FlyAfrica签约,将在合资公司、维修中心组建、人员培训等方面进行具体合作,标志着中津企业合作洽谈项目的落地。

另外,在校企合作方面,中航·生意贷与凯洛斯融资租赁在学术研究方面积极与高校构建合作关系,打通业界和学界,为航空金融业提供了新的人才培养范式。

在普及民众理财教育方面,公司除了在PC端保持优质服务之外,也加强推动移动端的服务建设,在基本功能之上加入互动性游戏的内容,方便金融理财教育,在同行业中独树一帜。

在投身公益方面,中航·生意贷曾举办书画展暨慈善捐赠会等活动,向贫困居民送上礼品表示关怀,并倡议每年的9月28日为“孝敬节”,鼓励员工弘扬中华孝德文化。