



裁员、倒闭传言满天飞 赶集网CEO称起码还能撑三年

兜里没钱了? “赶集”悠着点

烧钱圈地是电商之伤 今年网购你恐怕要多花点钱了

■记者 未晓芳

姚晨骑着毛驴,大吼“赶集网,啥都有”的形象,估计大家还记忆犹新。然而,你可能不知道,这家公司近期频繁传出资金紧缺、亏损不断,或将倒闭的消息。3月18日,赶集网CEO杨浩涌出面否认。

业内人士分析,赶集网传出不乐观信号正是烧钱圈地的“恶果”。事实上,烧钱圈地已成为电商的一贯作风,更是一种伤痛。如今,电商行业正在回归理性,今后,网购,或许你又要多花点钱了。

【长沙】

上网赶集 买卖二手货很红火

自从姚晨开始骑毛驴,很多人就知道了赶集网。在网上找过房源、交易过二手货的人都知道,赶集网是一家生活分类信息服务网站,可以找房子、找工作、找装修,找宠物、还能找女友、找保姆、买卖二手货。

3月19日,长沙白领小芸告诉记者,她最近正在物色二手房。必看的网站之一就是长沙赶集网。她发现,每次搜索“长沙 二手房”,赶集网总是排在第三位。

“知道啊,我上周刚在上面成功淘到一台九成新ipad2。”问及是否知道赶集网,长沙青年王磊回答道。

王磊的印象里,赶集网“覆盖全国各个城市,业务做得很大”。

【传闻】

最近一周倒闭传闻满天飞

享受赶集网服务的小芸和王磊都不知道,生活分类信息网站间正暗涛汹涌,赶集网正传出即将大规模裁员和倒闭的信息。

传言称,由于长期亏损,赶集网的现金流难以支撑两个季度,将于近期倒闭。

按捺不住了,3月18日,赶集网CEO杨浩涌作出回应,称这纯属造谣,赶集网去年下半年已完成融资,完全有能力支撑3年的运营,今年对蚂蚁短租的一千万美金支持不变,过亿元的广告投放计划不会改变。

实际上,赶集网倒闭传闻源自其团购业务的撤销。有消息灵通人士称,目前赶集网已正式放弃团购业务。春节以来,原团购部门的600余员工多数被辞退。杨浩涌也承认,公司今年的确弱化了团购业务,只是控制团购成本,并未完全撤销。

“不太相信倒闭,感觉是在蒸蒸日上啊!”听说此消息,王磊说。

【预测】

破产可能性不大 或复制“酷豆”恋

“依我看是谣言,赶集网破产可能性不大。”派代网分析师李成东说,赶集网在生活分类服务电商领域数一数二,不太可能瞬间倒闭,即使资金链有问题,也还有其他出路。

然而,无风不起浪。李成东认为,赶集网一定存在经营问题。团购业务的撤销或弱化,可以证明其此前的业务尝试已经失败,并且影响到了公司的运营。

互联网专家刘兴亮持相同态度。他认为,如果赶集网真有问题,可能有两个原因:一是步子迈得太大,资金流跟不上。二是人员急剧扩张,涉及多个领域,管理可能没跟上。

还有业内人士猜测,赶集网若真有问题,可能走土豆网与优酷整合的路,选择与58同城合并。还有人说,赶集网在生活分类领域有优势,或被百度、阿里巴巴或腾讯三大互联网巨人收购。

“如果融资成功,也会附带条件,比如创始人离开、对赌、管理团队调整等。”一位业内人士也做出分析。



赶集网被传大规模裁员,倒闭在即。公司回应“纯属造谣”。

IC图

记者手记

电商烧钱吹泡沫 痛并快乐着

赶集网传出的不乐观信号,与烧钱圈地不无关系。

去年,各家电商纷纷投入大手笔请明星代言。葛优代言拉手网,黄晓明为凡客自曝心路,姚晨捧红赶集网,58同城请杨幂奔走呼喊,孙红雷也加入京东商城的阵营。

“烧钱以博眼球是无奈之举”,李成东分析,生活分类服务网站,准入门槛低,必须先通过烧钱来建立用户基础。大手笔投入为其带来了不错的营业额,但负面效应正慢慢体现出来。

最直接的影响是,巨大的泡沫让资本遇冷。得不到回报,众多资本开始撤出电商行业。去年下半年开始,不少团购网站人去楼空、先后倒闭,凡客、唯品会等知名企业上市步伐也纷纷放缓。

你若常上网寻找生活分类信息,应该知道,跟赶集网类似的大网站还有58同城和百姓网。

新浪认证资料显示为“国药控股电子商务项目经理”的“电子商务观察员鲁振旺”3月19日在微博称,分类网站还处于发展中期,所有分类网站都没完成线上线下的布局,这是机会,也是风险。

对此,另一位业内人士分析说,在市场份额上并不弱势的赶集网,如果真出现问题,其他两家分类信息网站或先干起架来,会争抢拉拢赶集网这个盟友。

那时候,上网找生活信息,或许只有一家或两家网站了,“最后兼并成一家网站的可能性不大,同一个行业有空间容纳两个巨头。”刘兴亮认为。

■记者 未晓芳

影响

网购恐怕要多花钱了

整个行业正在回归理性。李成东透露,今年团购企业大规模聘请代言,线上线下投放海量广告的贴钱行为越来越少了。零售类B2C网站,也不像之前那样一味降低毛利压缩利润了。

一淘网发布网购价格指数也显示,进入2011年第四季度以后,国内B2C市场商品平均价格呈现明显上涨趋势。2012年1-2月,全网主要类目商品平均网购价格也有轻微涨幅。

“这是消费者能感觉到的最大变化。”一家大型B2C网站公关部负责人表示,长期贴钱赚吆喝,行业无法健康发展,要追求利润,各企业都会适当调高商品价格。

“会慢慢调整,并控制在消费者可接受的范围内。”李成东认为,为了维护用户基础,商品只会小幅提价,而且提价周期会较长。

此外,团购行业的理性回归有助于提高服务质量。多数小型团购企业被淘汰后,消费者从团购行业得到的服务会更有保障。

微评论

冯立忠(派代电商论坛媒体人): 驻足地铁,很多电商的广告正执行着传统品牌塑造的三步曲,大声喊、秀身价、引到店,这就是电商烧钱战场吗?

薛蛮子(天使基金投资人): 时至今日,电商不盈利已成为共识,如果现在谁能给我找出一家赚钱的B2C公司,我就叫他爷爷。

外汇

外币	钞买价	外币	钞买价
英镑	967.03	日元	7.3473
港币	80.67	澳元	646.51
瑞郎	665.82	加元	615.57
美元	626.05	欧元	803.48

外汇牌价由中国银行湖南省分行友情提供
 咨询电话: 0731-82263495
 中国银行网上银行提供个人跨境汇款服务