

二十余位行业大咖畅谈移动互联网未来发展 顺应新趋势，打造移动互联网湘军2.0时代

参 互联网新锐力量在发声

在此次峰会上，除众多名声响亮的大咖外，更涌现出了不少尚在襁褓中的初创型企业，他们代表着互联网产业未来发展的希望。这些新项目未来前景如何？在发展过程中究竟应该如何把握好企业的方向盘？一场别开生面的“路演”也吸引了会场不少关注。



参加岳麓峰会的代表在会议间隙体验VR设备。 记者 田超 摄



移动互联网大咖们在岳麓峰会间隙参加虚拟“赛艇”比赛。 记者 田超 摄



3月31日，2017移动互联网岳麓峰会在长沙启幕，约2000家移动互联网企业参加，参会总人数达3000人。 记者 徐行 摄

贰 从互联网到“互联网+”实现更多可能

【关键词：产业】
“南边有个马栏山”

去年底，湖南省委书记杜家毫在2016长沙移动互联网重点项目投融资对接会上提出“北有中关村，南有马栏山”的产业发展新格局目标，对我省移动互联网与文化创意产业的深度融合发展提出期许。

如何打造“马栏山”产业集群？大汉控股集团董事长、总裁傅胜龙认为，应该通过互联网化，解决互联网生态问题，“尝试通过智能化平台成长，以互联网的生态，连接生产端和消费端，解决湖南新的商业生态，再加上政府的强力支持，湖南在移动互联网产业上一定会有所发展。”

“在相当长的时间里，中关村代表了一大批高新技术企业，打造了一个中关村的名片，我希望是拥有大批核心技术、核心竞争力和大批高新技术企业的聚集地。如果能够把马栏山打造成那样，这将是湖南的骄傲。”杭州联络互动信息科技股份有限公司董事长何志涛说。

步高集团董事长王填认为，充分发挥湖南卫视这个强IP的影响力，在其聚集一个泛娱乐、泛社交、泛生活的超级研发和创业基地，是完全有可能的一件事儿。

拓维信息股份有限公司创始人李新宇则表示，湖南省一直是文化大省、教育强省，依托湖南人的性格、积累和沉淀，基于马栏山的泛娱乐概念，在移动互联

网时代，湘军可以再创辉煌。熊晓鸽认为，移动互联网未来一定会靠内容赚钱，湖南出版湘军也好、电视湘军也好，其实都是创意产业的。湖南人会读书，能把这方面的内容结合起来是很好的事情。

【关键词：投资】
未来的投资热点有这些

未来的机会可能在哪里？未来十年，资本会更青睐哪些领域呢？

深圳创新投资集团投资委员、华北大区总经理刘纲透露，2017年将持非常积极的投资策略，主要关注的投资方向为生活或工作领域的智能机器人以及泛娱乐行业，和泛娱乐相关的消费升级领域。他认为，泛娱乐包括与TMT相关，基于硬件软件系统相关的，基于VR、AR等各种概念。

晨晖资本创始管理合伙人、CEO晏小平介绍，2017年，持续看好有大革新和创新项目，对于传统的这种供应链、物流乃至电商领域，此外，还有云计算和大数据。他认为，云计算、大数据和大健康领域非常值得关注，“去年投了一个做康复医疗器械和康复亿元的企业，规模很大，有康复机器人、康复器械、康复医院，这些都是我们未来的方向。”

风资本创始合伙人黄震也表示，新需求呼唤新金融，消费正在不断升级，新消费已在长沙投资了十余家公司，这其中就包括了58。他表示，接下来将持续重仓天使投

资和智能制造。达晨创投创始人、总裁肖冰则认为，接下来，中国在科技创新和消费升级这两个领域都有广泛的投资机会，将会持续紧盯新兴领域，包括TMT、消费、竣工、智能制造等四大板块，“针对湖南来说，我们可能比较好结合本省产业优势的企业，比如现代农业、传统农业的转型升级，也包括依托湖南卫视、广电背景的泛娱乐产业等等。”

【关键词：消费金融】
科技是动力，风控是关键

“中国的消费金融，刚迎来春天。”金融科技服务平台融360CEO叶大清表示。

“消费金融这块‘疯长’的蛋糕究竟有多大？”面对论坛主持人、易宝支付CEO唐彬的提问，叶大清表示，这与多少人想吃蛋糕、多少人能做并做好蛋糕息息相关。

叶大清表示，在中国，有征信记录的群体只有两亿多，农村地区有6亿以上的群体没有信用卡，未能享受到金融服务；而目前越来越多的银行、互联网机构、消费金融公司都在争相进入这个市场，从这个层面来说，消费金融拥有广阔的市场空间。

中央财经大学教授、互联网金融千人会联合创始人黄震也表示，新需求呼唤新金融，消费正在不断升级，新消费已在长沙投资了十余家公司，这其中就包括了58。他表示，接下来将持续重仓天使投

为了描绘消费金融的市场强力，叶大清描绘了这样一个场景：一个农民在田头需要2000块钱买种子，他只需要通过智能手机申请一个信用贷款，银行就可以基于数据、政策和个性化风控模型，给农民发放2000块钱的低息贷款，而且能在一天内到账，这就是通过技术的创新。“就是消费金融的未来。”

广州要玩娱乐网络技术有限公司CEO陈勇也表示，人工智能和金融行业是一件非常有趣的事情，未来消费金融领域将出现一大批千亿级的公司。而正是基于对消费金融的看好，陈勇也跨界进入消费金融领域。

不过，叶大清也表示，未来的3至5年，消费金融市场将出现银行、类金融机构、新型互联网创业公司百花齐放，百家争鸣的局面，而风控也变得十分重要。

李炜表示，玩映客，我稍微不留神一干就充进去了。但我们做综艺节目，全世界没有特别好的综艺节目制作企业。银河酷娱CEO李炜表示，玩映客，我稍微不留神一干就充进去了。但我们做综艺节目，全世界没有特别好的综艺节目制作企业。银河酷娱CEO李炜表示，玩映客，我稍微不留神一干就充进去了。但我们做综艺节目，全世界没有特别好的综艺节目制作企业。

在文娱这个板块，湖南有先天的优势和基因，很多“8090”都是看着湖南卫视长大的。那么，来自湖南以及其他省份的互联网+泛娱乐大咖们，又有什么核心的策略来面对这个行业的变化，做事的时候关心哪些核心的运营指标？

湖南映客互娱网络有限公司创始人兼CEO奉佑生认为，需要关注垂直点，口碑效应。在这个垂直能力下把需求做扎实的，可以形成口碑效应。比如说映客，通过这种传播方式，可以在朋友圈引爆一个东西。通过这种方式来做，成本是最底的。

奉佑生认为，第二个应该关注用户的留存。好的产品是什么？哪怕一个用户，他也愿意付费。关于游戏付费，我认为最核心的点是会员养成四个点。另外是商业模式的设计，比如，父母对孩子的教育，为孩子买希望，有参与感。

李炜表示，玩映客，我稍微不留神一干就充进去了。但我们做综艺节目，全世界没有特别好的综艺节目制作企业。银河酷娱CEO李炜表示，玩映客，我稍微不留神一干就充进去了。但我们做综艺节目，全世界没有特别好的综艺节目制作企业。

李炜表示，玩映客，我稍微不留神一干就充进去了。但我们做综艺节目，全世界没有特别好的综艺节目制作企业。银河酷娱CEO李炜表示，玩映客，我稍微不留神一干就充进去了。但我们做综艺节目，全世界没有特别好的综艺节目制作企业。

透露，在广告内容创新上面解决收费问题，结果我们2016年破了全国所有节目的招商记录。除了“看”方面的娱乐，作为“听”方面的喜马拉雅FM又怎么看待上述问题，对此，该公司联合创始人兼联席CEO余建军表示，他早期一直关注黏性指标和增长动能的指标。

“有人说，心大的去映客，脑大的去喜马拉雅。喜马拉雅偏知识方面，这是我说的产品黏性。第二个就是关注增长的动能，主要是其实是每天的新增用户，新增用户量往上走，一个好的共享产品，把黏性解决了，增长动能解决了就很好。”

他进一步指出，流量转化成用户关键点是什么？过去很多人没有听音频的习惯，再怎么？第一要做内容，用户愿意买单的内容，干货。第二，把内容做个性化分发，个性化地推荐给用户。过去让你养成收听习惯，再把你可能愿意听的更好的东西推给你，通过精准化的分发来提升转化率。

喜马拉雅是从“听”方面的互联网+泛娱乐，那么“玩”的领域大咖又看重哪些指标？R2games创始人、董事长罗灿表示，第一个关注留存，第二个关注口碑用户，“每天不用广告投入，就能来的用户有多少？如果一个产品真的要做好做长久，一定是一个长线留存非常用户”就用户付费这块而言，他认为，作为资深游戏玩家，应该顺应这个时代接受“付费”的形式。

【关键词：企业管理】
互联网助力个体崛起
与企业管理

一个互联网公司要成功，除了产品技术商业模式之外还有管理。对此，清科集团的创始人、董事长兼CEO倪正东说，我是一个学生创业者，清科是我的第一份工作，从管两三个人，到现在350人，“自己管理的方式是管理该管的人，我只管理核心的高管团队，不会越权管理，最多讨论一下产品，或者业务上管理，但是管理上我绝对授权，我相信这个人就让他管理。”他把黏性解决了，增长动能解决了就很好。

和线下教学相比，线上教学的差异也比较显著，比如结构化的改造升级了模型，节省了房租等经营成本，而学生也不用每天跑来跑去，节省大量时间，学习效率提高很多。

谈及培训初衷，何强表示因为在此之前有12年的培训经历，发现培训在中国不可缺少，所以就考虑通过另外一种方式来实现。面对同样的问题，湖南拓维信息股份有限公司创始人李新宇表示，拓维在企业发展的不同阶段，管理方式面临一些新的挑战，从管理理念上来讲，运用的是“简单”的管理，所谓简单，就是大家的信任，沟通和真诚。他认为，在管理方面要不断战胜自己，正是有了不断打败自己，所以拓维信息才不断前行。

80后亿万富豪、创梦天地科技有限公司创始人兼CEO陈湘宇则谈得更具体。做技术出身的他，用了四个关键词进行了总结：匹配，一定要匹配当前的业务发展现状、人才现状；原则大于流程，我们来不及找流程，用原则把问题框在一个边框上，用流程把这个转化出来；净化，做自己的东西，基于自己匹配的管理机制，不断进化。

壹 共享经济时代“内容为王”

过去一年，共享经济异军突起，这一关键词成为与会嘉宾讨论的焦点。

日渐风行，共享经济正改变生活

出门旅游，坐别人的私家车，住有主的民宿公寓，甚至拍照穿的都是从APP上租来的“战袍”。这种在过去难以想象的生活，正在成为习以为常的事。在湖南互联网领域，也相继涌现出58到家、映客直播、共享汽车“位位”等各类平台。

此外，北京陌陌科技有限公司创始人兼CEO唐岩也表示，通过互联网共享经济的概念，同样实现不少传统行业的发展。据他透露，此前陌陌与青岛演艺达成合作，将其传统的服务与直播平台整合，“现在青岛演艺在陌陌平台的收入就是他们传统收入的4到5倍。”

内容为王，新模式引导企业方向

在此次峰会上，IDG资本全球董事长熊晓鸽对长沙“共享经济”的未来持续看好。他的信心来自于湖湘文化创意产业的繁盛，“未来的移动互联网一定是靠内容盈利，湖南的出版湘军、电视湘军等均属于创意产业，基于此，将内容与互联网做结合将成为打造‘马栏山’互联网产业的制胜关键”。

事实上，共享经济的全面普及，对湖湘互联网企业而言，早已不仅仅停留在创新互联网商业模式这一层面上，更多的互联网企业受到这一创新模式的启发，找到了拓展企业业务的新方向。

长沙海商网络技术有限公司是一家互联网领域本土生长的湖湘创业企业，其总

对于互联网高速变化，共享经济“再下一城”的现状，58集团董事长兼CEO姚劲波就表示，上网人数没有红利了，但事实上服务内容和深度在快速变化，从不会在线支付到全部在线支付，到不用带钱包和卡，到人和人信任的养成，“与传统产业不同，互联网让更多年轻人拥有机会。”

作为投资中国青年天使会会长的李竹也表示，在共享经济时代，拥有权比使用权更重要。他认为，在未来，物质越来越丰富，所有东西越来越便宜，“共享经济时代下的投资，就是要先成就别人，再成就自己。”

经理杨斌就认为，共享经济在互联网相关领域可以进行联动发散，甚至连过去认为必须“捂在怀里”的客户资源也可以在上下游企业之间进行共享，“这是一种思维的转变，更具有互联网分享基因的经营思路。”

据记者了解，主营互联网商城类电商软件及服务相关业务长沙海商，目前已开始尝试将业务资源与提供CRM、ERP等其他软件运营商进行共享，以实现资源最大化。“共享经济思维的推动下，将有助于闲散资源的集中利用，提高商品的使用效率，帮助各家企业更快的触及客户，是创业企业一个不错的发展思路。”杨斌表示。