

清科“2010年中国最具投资价值企业50强” 榜单揭晓 >>P2

人物观点

- P4 凡客陈年：电商处于井喷前夜 目标人群向两端年龄延展
- P4 呷哺呷哺贺光启：被模仿未被超越 投资者关注与企业联姻率
- P4 华灿光电刘榕：LED 产能需转化为生产力 部分企业两年内或出现困难期
- P5 麦迪斯顿翁康：市场与技术紧密结合 酒香也要卖吆喝
- P5 香雅集团董事长桂常青：品牌和规模成食品行业的竞争壁垒
- P5 暴风影音冯鑫：视频将成最能爆发价值的行业
- P6 敦煌网王树彤：现在谈竞争格局还为时过早
- P6 一嗨章瑞平：专注更易发挥优势 不相信多元化经营
- P7 成都安琪儿蒋林：连锁化品质保证在于管理标准化的建立
- P7 麦包包叶海峰：电子商务入口之争加剧 流量成本被抬高
- P8 3G 门户总裁张向东：将增加向用户收费的服务



清科2010中国最具投资价值企业

50 强

Venture 50

清科“2010年中国最具投资价值企业50强”榜单揭晓

消费概念异军突起,凡客诚品、云南沃森和呷哺呷哺荣登前三甲

文/投资界

在全球经济复苏前景尚未明朗及国内经济发展方式转型之际,国内风险投资的关注重心同样悄然出现变化。

近日清科集团邀请近百位活跃在中国的顶级创业投资家联合参评,在全国各大行业数千家提名企业里,经过三轮严格的筛选,翔实的数据确认与核实,最终评选出的“2010年中国最具投资价值企业50强”。经过成熟而专业的评选过程,本届50强企业前三甲分别是凡客诚品(北京)科技有限公司、云南沃森生物技术股份有限公司及火锅餐饮企业呷哺呷哺餐饮管理有限公司。

随着创业板开启与境外IPO市场复苏,在去年清科集团中国最具投资价值企业50强里,有13家已成功实现IPO,其中包括去年排名前10的福建匹克集团有限公司、惠州雷士光电科技有限公司、爱尔眼科医院集团股份有限公司、北京碧水源科技股份有限公司均已实现上市融资,目前,中国最具投资价值企业50强已经成为国内企业上市融资的一个风向标。而今年的榜单有很多新面孔出现,表明在国内经济发展方式转型的大背景下,

国内高成长行业正出现多元化发展的趋势。

看点一：消费概念异军突起

相比历年清科“中国最具投资价值企业评选前十名”里先进制造业占据半壁江山,今年消费及

“清科—2010年中国最具投资价值的50强”榜单(一)

排名	企业名称	成立年份	总部地点
1	凡客诚品(北京)科技有限公司	2007	北京
2	云南沃森生物技术股份有限公司	2001	昆明
3	呷哺呷哺餐饮管理有限公司	2008	北京
4	武汉华灿光电有限公司	2005	湖北
5	北京普能世纪科技有限公司	2007	北京
6	上海诺亚投资管理有限公司	2005	上海
7	东方电视购物	2004	上海
8	麦迪斯顿(北京)医疗科技有限公司	2005	北京
9	中曼石油天然气集团有限公司	2003	上海
10	北京开心人信息技术有限公司	2008	北京
11	爱国者电子科技有限公司	2008	北京
12	海口奇力制药股份有限公司	1997	海口
13	深圳茂硕电源科技股份有限公司	2006	深圳
14	深圳市香雅食品有限公司	2007	深圳
15	北京昆兰新能源技术有限公司	2009	北京
16	浙江迪安诊断技术股份有限公司	2001	浙江
17	生工生物工程(上海)有限公司	2003	上海
18	北京百分通联传媒技术有限公司	2006	北京
19	广州航新航空科技股份有限公司	1994	广州
20	睿雅集团	2004	上海
21	北京暴风网际科技有限公司	2007	北京
22	南通联科药业有限公司	2005	江苏
23	神州租车(中国)有限公司	2007	北京
24	芯通科技(成都)有限公司	2004	成都
25	敦煌网	2004	北京

生物技术/医疗健康类行业异军突起,其中以电子商务模式销售服饰的凡客诚品、火锅餐饮企业呷哺呷哺为代表,表明随着中国逐渐由生产制造



颁奖典礼现场

“清科—2010 年中国最具投资价值的 50 强”榜单(二)

排名	企业名称	成立年份	总部地点
26	好耶网络传媒	1998	上海
27	一嗨租车	2006	上海
28	上海银基信息科技有限公司	2002	上海
29	成都安琪儿医疗控股有限公司	2008	成都
30	浙江华友钴业股份有限公司	2002	浙江
31	北京神雾热能技术有限公司	1999	北京
32	唯美度科技(北京)有限公司	2007	北京
33	北京伊顿国际幼儿园有限公司	2003	北京
34	深圳市宜搜科技发展有限公司	2005	深圳
35	北京磨铁图书有限公司	2007	北京
36	海湾石油设备(北京)有限公司	1994	北京
37	广州博济医药生物技术有限公司	2002	广州
38	凡登(常州)新型金属材料技术有限公司	2008	江苏
39	深圳市三利谱光电科技股份有限公司	2007	深圳
40	康盛创想(北京)科技有限公司	2004	北京
41	爱德现代牛业(中国)有限公司	2002	山东
42	商埃曲网络软件(上海)有限公司	2005	上海
43	北京天华博实电气技术有限公司	2003	北京
44	深圳市乐普泰科技有限公司	2002	深圳
45	嘉兴市麦包包皮具有限公司	2007	浙江
46	北京华图宏阳教育文化发展有限公司	2001	北京
47	北京乐友达康商务管理咨询有限公司(乐友孕婴童)	1999	北京
48	长沙巨星轻质建材股份有限公司	1995	长沙
49	海南普利制药有限公司	1992	海南
50	广州禾圣堂连锁有限公司	2005	广州

业转向由消费拉动经济高速增长。同时随着国内居民财富增长速度加快,与民生相关的消费、财富管理及生物技术/医疗健康行业正呈现越来越高的成长性与投资价值。

其中,以财富管理为主营业务的上海诺亚投资管理有限公司荣登第 6 名,中国居民财富增长

及理财需求旺盛,将催生金融理财行业快速增长;同时,婴幼儿成长培训公司睿稚集团与北京乐友达康商务管理咨询有限公司,租车行业的一嗨租车与神州租车(中国)有限公司均入选中国最具投资价值企业 50 强,与民生消费息息相关的居民出游便利及子女教育等社会热门话题,同样能变成具有高成长性的商业模式。

看点二：医疗健康产业占据半壁江山

值得注意的是,相比电子及光电设备行业公司上榜数量在清科中国最具投资价值企业 50 强的一帜独秀,今年生物技术/医疗健康行业迅速崛起,并与电子及光电设备企业上榜数量呈现并驾齐驱之势。据统计,今年共有 10 家生物技术/医疗健康业公司与 9 家电子及光电设备行业公司入选。

生物技术/医疗健康行业的快速崛起,得益于今年国家医疗改革推动步伐加快,令医疗健康产业具备高速成长的潜力,同时越来越多国内居民对自身健康与医疗状况的重视,令相关产业的市场规模增长速度加快,表明国内风险投资的投资重点从新能源与互联网双雄争霸,转向医疗、互联网与新能源新材料的三国鼎立。

看点三：“低碳概念”风险投资趋向多元化

相比历年众多太阳能风能设备企业上榜的现象,在今年清科中国最具投资价值企业 50 强里,上榜的太阳能风能产业企业数量出现一定的下滑,与其同时,以研发节能电池为主的北京普能世纪科技有限公司、经营 LED 节能产品为主业的深圳茂硕电源科技股份有限公司与武汉华灿光电有限公司迅速填补空缺,表明国内风险投资机构对低碳、清洁能源行业持续保持高投资热情同时,投资范围正趋向多元化,如节能灯芯片研发制造、各类节能电池、智能电网等新兴产业已成为未来中国清洁技术领域风险投资的聚焦点。

太阳能风险产业上榜企业之所以出现一定的下滑,并不意味着该产业没有受到风险投资热情关注。恰恰相反,是由于今年全球资本市场追捧清技术概念,导致多家国内知名太阳能风能设备公司已陆续登陆境内外股票市场,其中包括去年上榜企业广东明阳风电技术有限公司等,令今年可供评选的太阳能风险企业数量有所减少。据媒体报道,今年太阳能风能企业的上市前投资市盈率均超过 20 倍,依然受到风险投资机构的强烈追捧。截止 10 月 14 日,5 月份登陆纽约证券交易所的中国晶科太阳能有限公司累计涨幅达到 176%,为今年所有在美国的 IPO 案例的最佳表现。

作为国内最高水准的创业投资家对企业的评选活动,清科集团评选团队对所有参选企业的管理团队与股权结构、公司业务、商业模式与竞争力、行业与市场、财务现状与预测、经营风险与对策等相关方面进行深入的综合评判,其结果直接反映出今年最具成长潜力企业类型及行业分布,从中揭示今后数年国内创投市场的投资趋向及各行业的发展前景。■

凡客陈年：电商处于井喷前夜 目标人群向两端年龄延展

投资界 陈美娟



近日，投资界独家采访了“2010年中国最具投资价值企业”50强入围企业凡客诚品 CEO 陈年，陈年表示目前还没有明确的上市计划表。据了解，凡客诚品已完成四轮融资，曾获得启明创投、联创策源、IDGVC 和赛富等投资。

谈及凡客诚品最大的挑战，陈年指出目前电子商务虽然处于井喷前夜，但这个行业还处于发展初期，市场规模占整体零售渠道的比重还很低。“凡客诚品相信坚持诚信创业，以用户为中心，坚持不断创新，才是最好的品牌实践。”

陈年表示，作为在线零售企业，凡客诚品的主要收入来自于自有品牌产品的销售。凡客诚品品牌的目标客户群体是18岁至35岁之间，懂得互联网，喜欢网购，追求时尚、新鲜事物的都市白领、大学生等广泛群体。目凡客诚品目标人群在向年轻化、中年化两端延展。

关于前段时间被业内笑称为“病毒式网络营销”的文案策划，陈年表示凡客广告被网友模仿一事和凡客诚品无关，但确实对凡客诚品的销售有一定的提升。根据监测到的数据，对品牌知名度和美誉度都有较好帮助。

呷哺呷哺贺光启：被模仿未被超越 投资者关注与企业联姻率

投资界 王丛丛



近日，投资界独家采访了“2010年中国最具投资价值企业”50强入围企业呷哺呷哺总裁贺光启，呷哺呷哺曾于2008年获得英联投资5000万美元注资。贺光启表示，呷哺呷哺目前没有面临竞争威胁，公司未来将在稳步保证北京地区开业数量与质量的基础上，拓展其他城市餐厅数量。未来三年时间呷哺呷哺餐厅数量计划超过300家。

谈及未来发展战略时贺光启表示，9月16日呷哺呷哺上海一日开业五家餐厅，标志着呷哺呷哺正式进驻上海。今后的全国布局会重点放在一线城市，南北市场会同时发展。

谈及未来发展战略时贺光启表示，9月16日呷哺呷哺上海一日开业五家餐厅，标志着呷哺呷哺正式进驻上海。今后的全国布局会重点放在一线城市，南北市场会同时发展。

近日有观点认为，金融危机以后餐饮连锁与风投联姻步伐放缓，对此贺光启认为金融危机后各行业的受影响情况在投资者眼里会比较清楚，企业的发展是投资者最直接的关注，投资者会认真衡量有价值的企业，如果投资联姻率低，那也是企业发展的状况不能达到投资者的理想。

关于呷哺呷哺未来的上市计划，贺光启表示呷哺呷哺将在稳步保证北京地区开业数量与质量的基础上，拓展其他城市餐厅数量。未来三年时

间呷哺呷哺餐厅数量计划超过300家。按照计划程序与必备条件会在合适的时间考虑上市。

华灿光电刘榕：LED产能需转化为生产力 部分企业两年内或出现困难期

投资界 陈美娟



近日，投资界独家采访了“2010年中国最具投资价值企业”50强入围企业华灿光电总裁刘榕，华灿光电曾于今年初获得IDG、开投基金等1.5亿元投资。刘榕表示，专利技术是所有新兴产业发展初期，企业必须拥有的资源，LED芯片产业现在处于高速变革的阶段，每家企业在自有知识产权的创造和保护工作方面都应该大有可为。

同时，刘榕也表达了对LED产业未来发展的担忧，“2010年LED产能将接近翻番，如果这些产能不能顺利转化为具有利润空间的生产力，必然会有部分企业在未来1~2年内面临发展的困难期。”

同时，刘榕也表达了对LED产业未来发展的担忧，“2010年LED产能将接近翻番，如果这些产能不能顺利转化为具有利润空间的生产力，必然会有部分企业在未来1~2年内面临发展的困难期。”

刘榕认为，专利技术是所有新兴产业发展初期企业必须拥有的资源。LED芯片产业现在处于高速变革的阶段，每家企业在自有知识产权的创造和保护工作方面应该都大有可为。“真正限制企业发展的是人才和技术开发投入及其效益产出水平”，刘榕介绍，华灿光电的优势就在于她能

吸引一批资深的技术人才,孜孜不倦地开展基础技术研究,点滴积累,最终形成有市场竞争力的产品,得到客户的广泛认可这是华灿光电成功创造高品质 LED 芯片制造商品品牌的基础。

关于华灿光电目前主要盈利方式,刘榕表示华灿光电目前的盈利模式比较简明,就是直接向下游封装和应用客户提供高品质的 LED 芯片产品,为客户创造价值提供服务的同时获得利润。客户主要是国内外 LED 封装和应用产品的企业,目前直接客户以国内为主。

麦迪斯顿翁康:市场与技术紧密结合 酒香也要卖吆喝

投资界 陈美娟



近日,投资界独家采访了“2010年中国最具投资价值企业”50强入围企业麦迪斯顿董事长兼总裁翁康,麦迪斯顿曾获得过两轮融资,其中第二轮融资金额为1000万美元。翁康表示,医疗信息化行业现在正是形成格局的好时期。希望在市场机会越来越透明的情况下,能抓住这短短两三年的机遇,形成市场格局,所以非常注重市场的推广。

翁康认为,好的技术要转化成市场,光技术好还不行,“酒香也要卖吆喝”。

对于麦迪斯顿最大的挑战,翁康指出,医疗信息

化行业有自己本身的特点,从理论上来说大公司不会在早期进入,一是因为政府层面的问题;二是迈向标准化的过程也是寻找市场份额最好的契机,在市场标准化还没有形成的情况下,大公司是不会对麦迪斯顿构成威胁的,“同时,标准化也是一个趋势,所以一切都取决于速度。”

翁康表示,医疗信息化行业已经走过了一个漫长的导入期,开始进入一个快速的成长期,因此可以称为最后一座行业信息化金矿。医疗信息化行业比其他行业相对落后,市场格局还未形成,但现在正是形成格局的好时期。“资产和企业发展的规律都是从导入期到成长期到成熟期再到衰退期,成长期的压力很大,麦迪斯顿的两轮融资也是基于这样的考虑。麦迪斯顿希望在市场机会越来越透明的情况下,能抓住这短短两三年的机遇,形成市场格局,所以非常注重市场的推广。”翁康如是说。

香雅集团董事长桂常青: 品牌和规模成食品行业的竞争壁垒

投资界 刘聪



近日,投资界独家采访了“2010年中国最具投资价值企业”50强入围企业香雅集团董事长桂常青,她表示,食品行业的竞争壁垒就是品牌和规模。她指出,未来香雅集团将打造一条垂直一体化产业链,涵盖基地种植管理,采收、运输到加工、仓储,超市联营专柜到专柜直销、特许连锁加盟、电子商务等,以规模、渠道、品牌等

优势领跑行业。

目前香雅集团已经与全国多家品牌超市,零售商建立了合作关系,在具体的合作模式上,桂常青介绍,与超市合作,香雅采取的是联营方式,即按照销售额给予超市一定的提成,提成比例根据不同地区为10%~20%不等。“交固定的租金,销售的压力会比较大,因为盈亏平衡点会比较高。而联营的方式则使香雅的风险及压力都大大减少了。”桂常青说。

对于目前食疗市场的最大问题,桂常青总结:“市场参与者的参差不齐及‘养生热’的背后,是养生行业巨大的市场需求及标准的缺失。”她表示,期待随着行业的标准化、规范化,传承“药食同源,五谷养生”中华饮食文化与养生内涵,结合现代化生产技术与工艺流程的“五谷磨房”,将进入更多人的营养餐桌,展示无限生命力和巨大市场空间。

桂常青认为门槛在食品行业实际是不存在的,因为既不存在高的技术壁垒,也不存在产品特性口味的壁垒。“我认为品牌和规模,就是竞争的壁垒。”

暴风影音冯鑫: 视频将成最能爆发价值的行业

投资界 刘锦慧

投资界日前独家采访了“中国高成长企业 CEO 峰会”嘉宾暴风影音 CEO 冯鑫,他表示,视频行业到2012年年底,将是整个互联网领域最能爆发价值的行业,用户需求旺盛、商业模式迅速成熟、各方面环境齐备,有望产生数个明星上市公司。据了解,暴风影音曾获IDG资本及经纬创投投资。



冯鑫介绍说,暴风影音的发展大概分为三个阶段,目前正处于第二个阶段当中。第一个阶段是用一个应用去占领市场,采用了万能播放器这个点。从2007年到2008年,用两年多的时间,完成了这个阶段的任务。对中国互联网用户的占有率达到60%-70%,对播放器用户的占有率达到80%-90%;第二阶段,暴风影音要发展在线视频,希望获得商业上的成功。现在看来,在线视频的需求很成熟,通过品牌广告获得收入的商业模式也基本接近成熟期;未来将是第三阶段,暴风希望实现横向与纵向的扩张。

“以前我们没有什么品牌广告收入,今年逐步才开始。”冯鑫表示,暴风影音的广告提案、服务、销售政策,一切都是刚刚开始萌芽。由于暴风影音第一阶段的基础好,获取用户的成本很低。

冯鑫认为近几年视频行业值得关注的创新有奇艺:推动高清、坚决正版化;PPS、PPLIVE:P2P技术降低行业成本;暴风影音:聚合概念促进行业合作、720P提高观影体验;优酷、土豆:说服品牌广告主投资视频行业。

敦煌网王树彤: 现在谈竞争格局还为时过早

投资界 刘锦慧

投资界日前独家采访了“中国高成长企业 CEO



峰会”嘉宾敦煌网创始人兼CEO王树彤,她表示自去年年底获得华平投资之后,敦煌网的发展已经进入第三阶段,这一阶段的核心在于提升服务水平,强化核心竞争力,提升客户体验及完善平台设施建设。王树彤亦透露,敦煌网今年上半年的交易规模为是去年同期的两倍以上。2009年,敦煌网的交易规模达到25亿元。

王树彤表示,在2004年到2006年的第一阶段中,敦煌网实现了跨国贸易的交易平台化、在线化,经历了概念的酝酿、成型和发展的过程。2006年1月拿到KPCB的第一笔风投,验证了敦煌网的概念被市场接受。第二个阶段从2006年到2009年底,敦煌网致力于培育新的网商群体,探索怎样打通海外的销售渠道。这是敦煌网在市场上高速发展的阶段。第三个阶段,渠道已经打通,大家也相信这个市场的潜力了,敦煌网开始探索怎样作为一家中国企业服务于全球职业商人,为客户提供全球一流水准的服务。

在王树彤看来,中国中小企业线下的外贸生意面临很多问题。过度消费时期结束,复苏的不确定性很多。而且互联网的发展使得过去大单的生意自然而然被切割,再加上汇率的问题、劳动力成本的问题等,线下的生意会有问题,这已经是肯定的。但与此同时,电子商务也给全球的采购一个更快速度接触到中国商品的机会。

王树彤指出,在中国制造走向中国创造和中

国服务的过程中,“第一,要有渠道。过去企业没有渠道,现在敦煌网提供了这样一个渠道,卖家最大限度的接近了终端消费者。第二,要有自主设计,自主设计哪来?企业要知道需求是什么。通过这样一个平台,企业要想知道需求是非常快的。对于企业来说,你知道市场要什么,你再设计什么、生产什么,这太关键了。第三是通过这些开始建立自己的品牌。以前中国企业就给人制造,谈不上服务,服务跟你没关系。但是现在你已经进入到渠道了,开始接触到终端客户了,服务提升自然而然就在日程上了。”

王树彤表示,中国的企业电子商务发展才刚刚开始,现在谈竞争格局还为时过早。而平台型公司作为一个交易场,两边面对的都是广阔的人群,其整合效应和几何效益会非常明显,这就决定了平台类商家不可能太多。但B2B形成差异化的潜在空间,比区域市场的C2C要大。尤其面向全球市场的跨境交易,其复杂度远远超过国内交易,这就使得中间增值服务的空间变得很大。不同B2B公司可能在不同行业、不同区域有所侧重,这会实现大家的差异化。

一嗨章瑞平:专注更易发挥优势 不相信多元化经营

投资界 刘聪 赵娜

近日,清科独家采访了“2010年中国最具投资价值企业”150强入围企业一嗨租车创始人及CEO章瑞平,一嗨汽车租赁完成第三轮总额7000万美元的融资。本轮融资由高盛领投,现有股东启明创投、鼎晖创投、Ignition Capital、集富亚洲均跟投。章瑞平接受投资界独家采访时表



示,一嗨的核心竞争力在于企业文化和理念,成立四年来,核心团队并未发生变化,这也是高盛、鼎晖等投资机构看好一嗨的因素之一。

章瑞平认为,汽车租赁是一个典型的寡头行业。未来中国租车市场的主角将仅为几家覆盖面比较广、知名度比较高的公司。一嗨目前在全国 37 个城市拥有将近 130 个门店和租车点,明年可供租赁的车辆数将达到 1 万台。公司有望在未来一两年内上市。

章瑞平表示,一嗨在成立的第二年就实现了盈利,并开始以每年 200% 的速度增长。目前已经在全国 37 个城市拥有将近 130 个门店和租车点。对于扩张计划,章瑞平表示一嗨还是保持此前的计划,希望明年能够达到 1 万台的规模,按照既定的节奏向前发展。

章瑞平介绍说,目前一嗨的客户群体中,企业客户和个人客户基本各占一半。在将来也会齐头并进的发展。“对于保险代理、紧急救援等业务,我们暂不打算涉及。我们不搞多元化经营,更希望在比较专注的领域去发挥我们的特长和优势。”章瑞平如是说。

谈及国内外的汽车租赁市场之间的差距,章瑞平表示差距还是很大,一方面是发展周期,另一方面是市场需求。发展周期方面,中国的租车行业尚属早期,而欧美市场已经处在非常成熟的

阶段。需求也是不一样的,欧美市场基本家家都有车,而中国没车的人更多。但如果中国也像美国一样每家两台车,交通状况是绝对不允许的。所以中国汽车消费、租车服务一定会走上一条和发达国家不同的道路。

成都安琪儿蒋林： 连锁化品质保证在于管理标准化的建立

投资界 陈美娟



近日,投资界独家采访了“2010 年中国最具投资价值企业”50 强入围企业安琪儿医疗控股集团总经理蒋林,安琪儿在 9 月份获得了鼎晖创投 1 亿元的投资。蒋林表示,医药是比较专业的行业,也需要保障客户的生命安全,所以从业人员的医药背景很重要,同时市场和管理的经验对于一个企业的发展也至关重要。

谈及国内妇产市场的前景,蒋林认为国内的妇产市场还有较大的空间,很多客户的需求还未被满足。“我们相信高端妇产医院是有市场的,关键还在于医院自身能否提供高质量的人性化的产品。”

当被问及如何保证连锁医院的品质,蒋林表示连锁化的品质保证,主要来源于管理的标准化的建立。

蒋林介绍说,安琪儿依托集团高管和资本在医

疗领域超过 10 年的经验,于 2002 年成立了成都博爱医院,2008 年 11 月,成都安琪儿妇产医院开业。安琪儿以 3H(Hospital, Home, Hotel)、9 对 1 的服务等人性化概念定位于高端妇产科市场。两年以来在成都知名度超过 80%。

对于安琪儿最大的挑战,蒋林指出,不同的竞争对手的强项也不同,例如,传统公立医院在医疗资源的分配上有着先天的优势,外资医院在和国际保险接轨和外籍人士中也有较强的影响力,当然还有其他一些私立医院也在各自的领域做的很好。“一线城市的拓展取决于时机,时机成熟时我们一定会在一线城市布点。”

麦包包叶海峰：电子商务入口之争加剧 流量成本被抬高

投资界 刘聪



近日,投资界独家采访了“2010 年中国最具投资价值企业”150 强入围企业麦包包 CEO 叶海峰,日前麦包包曾宣布获 DCM 及联想投资注资。在谈到电子商务近年来成为风投关注的重点,对行业发展的影响时,叶海峰表示,电子商务的崛起引起了资本的关注。而这个现象将使得电子商务行业的入口之争加剧,流量成本被不断抬高。

对于麦包包最大的挑战,叶海峰指出,目前

对于麦包包最大的挑战,叶海峰指出,目前

电子商务人才的稀缺,给麦包包的发展带来一定的阻碍。“所以我们的关注方向,也一直是团队的打造与建设。”叶海峰称。

麦包包与淘宝有较长时间的深度合作,目前大多数销售额也来源于淘宝网,谈及是否存在过度依赖淘宝网的风险,叶海峰表示麦包包对于淘宝的文化以及公司未来的战略布局非常了解,与淘宝是互相尊敬和信任的拍档。

淘宝提供“基础设施”,就像一个社区,他提供建房子,制造环境,绿化、水电煤等。实际上是搭舞台的,真正的唱戏的应该是这些商家。麦包包相当于这个商圈里的一幢专业楼,提供专业的服务,能够提高商圈里的客户购物体验,专业楼和商圈是相互依存的关系,谁也离不开谁。

电子商务近年来成为风投关注的重点,谈及资本对整个电子商务行业的发展的影响,叶海峰表示电子商务近年来的崛起,引起了不少资本的关注。而这个现象将使得电子商务行业的入口之争加剧,流量成本被不断抬高。

3G 门户总裁张向东： 将增加向用户收费的服务

投资界 刘锦慧

投资界日前独家采访“中国高成长企业 CEO 峰会”嘉宾 3G 门户总裁张向东,他表示,作为手机互联网模式的开创者,从 2004 年到 2010 年,3G 门户的方向从未改变,那就是最大挖掘和发



挥手机价值。目前,手机成为核心终端的趋势日益明显,3G 门户的自身定位,就是成为手机互联网上的平台。

谈及 3G 门户“从门户到平台”这一新战略是否对原有业务造成影响,张向东表示“门户 +

客户端”是 3G 门户的双核心,是公司发展的基础,从门户到平台的跨越,是公司乃至行业的价值提升。3G 门户所要实现的是,包含了媒体传播平台、应用体验平台、交易平台等。平台价值,就是 3G 门户的商业模式。3G 门户启动“平台”战略后,在广告业务之上,将逐步增加向用户收费的服务,确定为手机阅读、音乐、视频、游戏等四个方向。“当然,收费是基于大量免费内容和应用的基础之上,依靠不断提升的用户体验与应用来实现。”

3G 门户曾获得宽带基金、IDG 资本、集富亚洲和中经合等第三轮投资,对于融资的用途,张向东表示 3G 门户将启动“1 亿计划”,将花 1 亿元用于收购技术团队,将花 1 亿元用于品牌推广,把每一分钱都花到平台建设上。

3G 门户(3G.cn)创建于 2004 年 3 月 16 日,是中国第一个开创免费无线互联网模式的网站,是中国用户最多、流量最大的手机互联网门户网站和全线手机应用开发商。

主 办:清科集团
发 行人:倪正东
主 编:刘锦慧
编 辑:陈美娟 王丛丛 赵娜
英文翻译:姬利 张晓璐
订 阅:eWeekly@zero2ipo.com.cn
广 告:+86-10 62588680-8300
地 址:中国北京市朝阳区霄云路 26 号
鹏润大厦 A 座 12 层 1203 室
邮 编:100125

北京
地址:朝阳区霄云路 26 号鹏润大厦 A 座 12 层 1203 室
电话:+86 10 84580476
+86 10 62588680
传真:+86 10 84580480
邮编:100125

上海
地址:静安区威海路 567 号晶采世纪大厦 5E
电话:+86 21 62889090,62886707
传真:+86 21 62886716
邮编:200041

深圳
地址:福田中心区福华三路 168 号深圳国际商会中心 16 楼 1605A 室
电话:755-88 315 318
传真:755-88 315 328
邮编:518048

香港
地址:鲗鱼涌华兰路 20 号华兰中心 21 楼 2101 室
电话:+852 2960 4611
传真:+852 2960 0185

硅谷
地址:100 Hamilton Ave, Suite 100, Palo Alto, CA94301
电话:+1 650 461 8100
传真:+1 650 461 8101