

在线票务凶猛

传统院线票房份额遭蚕食,在线售票总规模超越万达院线

■ 本报记者 李金玲

在线选座,在线支付,到了影院直接从终端机上取票。在线票务公司票务销售能力正迅速超过大多数实体院线,并且这种快捷的在线票务正在颠覆传统实体院线老套的售票方式。

《变形金刚4:绝迹重生》上映前期,北京的街道上已经随处可见格瓦拉生活网(以下简称“格瓦拉”)的“搭车”广告。这家创立短短几年的在线票务公司去年销售额接近10亿元。另一家2013年初才正式上线的猫眼电影,也在去年实现15亿元的电影票房交易额。

而行业龙头万达院线用了10年时间投入100亿元建影院,去年票房收入也不过31.6亿元。在线票务追赶的步伐令传统院线压力倍增。

在线售票 吞噬传统销售市场

“看电影再不用去电影院排队买票了!方便。”这是记者近日体验在线购票的真实感受。通过互联网平台完成在线选座、在线支付两个步骤之后,便可以凭验证码在电影开场前直接到影院的终端机上取票。

据统计,去年,包括格瓦拉、猫眼电影、时光网等在内的在线售票平台,已经达到了40亿元左右的市场规模,甚至比国内最大院线万达院线的全年市场份额还要高。

业内人士将加入到瓜分票房大局的在线电影票务市场分为三大主力军:以格瓦拉、网票网、哈票网为代表的传统线上销售票务派系;以美团猫眼电影、拉手网为代表的团购电商派系;以豆瓣电影、时光网为代表的电影社区派系。

近期,华谊兄弟也看准了在线售票市场,加紧布局线上售票渠道,加速全产业链布局。华谊兄弟公司发布



公告,其全资子公司华谊兄弟(天津)互动娱乐有限公司拟以人民币26636.1533万元投资控股深圳市华字讯科技有限公司“卖座网”,即通过收购股权及增资的方式获取卖座网51%的股权。

在国外,在线订票公司的比例早已超过整体票房的30%。国内方面,艺恩咨询高级副总裁刘新颖接受媒体采访时介绍,在整个电影票销售市场中,在线售票的销售额目前占据15%左右,预计明年将达到30%。按照此规模和发展速度,未来三年,在线售票市场的整体份额可能会超过国外,甚至可能超过国内电影总票房市场的50%。

传统和在线 如何做到互利共赢

在线票务公司除了增强话题性,动员用户做影评,互动性较强,相比直接在电影院订票,价格更加优惠之外,还能够为用户带来详细、全面的观影信息,使用户订票的过程非常便

捷。“而传统电影院线在这方面非常薄弱。”中投顾问文化行业研究员蔡灵表示。

互联网对传统电影院线的影响越来越大,大众互联网思维和消费方式决定了在线票务公司的市场优势:整合性强。可以为用户提供诸多影院的观影信息,传统院线只能为用户提供自身院线的观影信息。传统院线如何突破现有的营销模式,传统院线如何创新扭转现有的尴尬?

蔡灵建议,事实上,不需要将传统院线与在线票务公司对立,在线票务公司其实是院线的售票平台,二者没有较大的利益冲突,更多表现为互利共赢关系。

以预售为例,因片方要借在电影档期开始之前的销售,跟院线争取排片资源,因此对片方很重要。再以《变形金刚4》预售为例,各公司大打价格战,6月中旬,猫眼电影推出了《变形金刚4》预售活动,影迷可通过猫眼电影提前购买全球上映前三天的IMAX场电影票并在线选择自己喜爱的观影位置,为此,猫眼电影投入了5000

万元左右的优惠金额。

对于院线来说,在预售之外,020平台能否给新开业线影城拉来流量也已成为很关键的能力。据美团猫眼一位负责人透露,美团曾经一天之内给某院线的新开影城卖出了近万张票。

据了解,猫眼电影便因其强大的销售能力,已经与片方、院线构建起了一种新的商业生态链条。记者采访了解到,格瓦拉最近开始尝试的影片推荐模式是“影片预售”。

格瓦拉创始人之一、CEO刘勇表示,目前格瓦拉正积极与片方展开营销合作,通过自有、联合第三方渠道等方式,拥抱影业的整合营销时代。他预计今年格瓦拉在线售票将达到15亿元。

“互联网创新,会改变一些游戏规则,确实很大程度上开始影响电影行业的玩法,但不是颠覆。电影行业的互联网创新说简单点无非就是电影内容、渠道上的创新。谁掌握了先机,谁跑得快,他就有比别人更快形成整合的优势。”刘勇说。

出商品制作完成时间点、配送员送货完成时间点并在配送员的终端上形成倒计时系统,配送员应该在倒计时时间内完成配送,若超出这一时间就要受到相对规定的处罚。

这一智能配送系统的效果是显著的,通过这一系统生活半径每位配送员的日均配送量在30单左右,而行业的人均配送量仅在15单左右,效率提高一倍。人工配送一个商圈日均订单完成能力为300单,而生活半径一个商圈的配送日均完成能力能达到1000单。

这也是生活半径能把85%的订单都在45分钟内完成,并能通过不到200人的配送团队支撑起日均配送量超过5000单的主要原因。

对于生活半径最终的样子,徐伟昊做过这样一个设想:生活半径的业务将不仅仅是餐饮配送,而包括终端客户的各种需求,比如水果、零食甚至生鲜蔬菜,并通过这一与终端市场的深度接触,获得大量的数据,利用这一数据的挖掘产生新的利润点。

“只要生活半径能真正地深耕于终端市场,就肯定会有价值”。徐伟昊说。

商业如何最终没有“半径”

■ 本报记者 宋笛

在徐伟昊看来,生活半径现在的发展规模完全在他的预想之内。

作为一家餐饮终端配送公司,从创立初期仅有两个人、两台电脑,每日不到2单的派送到拥有300名员工,每日超过5000单的配送量的规模,在O2O餐饮配送这个行当里,生活半径显然已称得上“颇具规模”——在这个行业里日均派单量超过5000单的仅有两家。

线上与线下的交融

在今年3月份,生活半径已经完成了第二轮融资,而徐伟昊的下一步设想是:迅速拓展市场和业务,让生活半径成为“O2O”中铁打的线下“0”——无论线上的0是谁,都离不开线下“0”的支持。

在正式运营一年时间后,生活半径迎来了第一笔投资,一笔数目达数百万元的天使投资。

这笔投资来的时间显得格外精准,在这之前,徐伟昊和王岳钟的存

款已经基本耗尽,两人本打算出去再找一份工作,每人每月从工资中补贴5000元投入公司。

同时迎来的还有公司的一位新技术人员王超——公司另一创始人冯越忠前公司的同事。在此之前王超供职于一家外企,年薪约40万左右,而生活半径能支付的最高年薪为6万元。

第一笔资本的进入让这家人数仅为10人左右的小型公司迅速充满活力,在接下来的两年中,公司在北京覆盖的商圈从起初的5个变为38个商圈,公司的人数也迅速增长为300人。公司的步入正轨让徐伟昊起初的一些猜测得到了证实。

在O2O概念开始大火以来,徐伟昊陆续收到了百度外卖,淘点点、美团外卖等多家上游企业抛来的橄榄枝,这些企业愿意向生活半径提供流量支持,同时也能与生活半径的终端配送体系建立合作,而一些更有实力的平台和更为深度的合作也在洽谈之中。

这些在徐伟昊看来,都是再正常不过的事情了。“我们都是做互联网

出身,在产品接口上做得很标准,而且互联网公司也需要我们这些踏踏实实做终端市场的公司。”

用IT思维做终端配送

对于O2O行业,终端配送市场都是一道跳不过去的坎,多数失败的公司都是倒在了终端物流配送体系的成本控制和效率管理面前。

而对于生活半径而言,这恰恰成为了公司能够脱颖而出的原因之一。作为一家三位创建人都来自于互联网相关行业的公司,对于物流配送的解决之道是:用IT做配送。

生活半径的所有订单都是通过移动端和PC段完成的,在订单生成后30秒内,会同时将订单信息传送到配送中心和相关商家。

系统会根据订单内容估算出订单完成时间,然后根据每个配送员所处的位置和身上已有的订单状态自动筛选出最适合的派送员进行派单——每个配送员都配有智能手机,系统可以根据手机的GPS系统完成定位。

在派单完成后,系统会自动估算

是经销商,京东有权力干涉我购买之后是自己用还是再销售吗?这改变了零售的基本商业原则。而且下单时没有看到限购的说明,等到被删单了才突然冒出这么个说法。”余女士说。

京东商城相关人士回避了记者转述的这一问题,但是他强调说,限制经销商的做法最终还是为了保护个人消费者的利益,如果商品被经销

商批量购买,会导致部分个人用户只能从经销商那里去高价购买。

目前,京东商城已经在具体处理记者提供的几个用户的被删单情况。

“京东删单事件反映出,在电商平台化和电商平台裁判员身份日益突出的情况下,如何通过完善相关监管规范电商平台的具体做法迫在眉睫,否则很难保证一些平台将自身利

益凌驾于法律法规和消费者利益之上的做法。”王海说。

据悉,中国对电商行业的立法工作已经展开,2010年,工商局公布了《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》,并在今年年初正式颁布《网络交易管理办法》。但是,仍然有诸如“删单门”等类似争议在电商相关法律法规中找不到解决“办法”。

资讯



360 发布首份手机银行客户端评测报告

日前,360手机安全中心发布《手机银行客户端安全性测评报告》(暨2014年中国移动支付安全报告第二期),发现少数手机银行客户端存在加密机制不完整,不校验服务器身份等安全隐患。360已与建设银行、农业银行、工商银行、中国银行、民生银行等十余家银行展开了安全服务合作,为手机银行客户端提供独立的移动支付安全模块定制服务,从而全面提升手机银行客户端的安全性。360提供的移动支付安全模块设计目标包括七项主要功能:盗版网银识别、木马病毒查杀、网络环境监控、支付环境监控、网址安全扫描、二维码扫描监控和短信加密认证。

海南海药启动系列学术交流活动

为积极响应国家促进临床合理使用抗生素的政策,给广大临床医生搭建一个抗感染领域学习和学术交流的平台,海南海药于2014年启动了“抗感染·海药行”的系列学术交流活动。6月28日,系列活动的第一站——解放军总医院(301医院)海南分院站在三亚成功举办,来自北京、河北、河南、山东、山西、陕西、重庆的近20位一线临床专家出席会议。会上,抗感染领域专家就临床广为使用的碳氢酶烯类抗生素应该注意到几个问题作了专题讲座。不仅指出了临床在使用碳氢酶烯类抗生素时容易忽视的问题,更就这些问题背后的原因以及更深层次的抗感染治疗的理念进行了深入浅出的介绍,让每一位参会者都受益匪浅。(殷绪江)

开滦中润上半年干熄焦发电量破亿

上半年,开滦中润公司依托科技创新,深挖内部潜能,干熄焦发电量上半年达到1.02亿千瓦时。干熄焦发电项目是该公司重点节能环保项目,该公司技术人员通过优化汽轮机循环水母管压力 and 外排量等参数,提高了汽轮机真空度进而提高了机组发电效率;对发电机动静触头进行增容改造,通过增加额定电流降低触头发热量,因触头温度高而被迫停机的顽疾得到彻底解决;积极开展以班组间劳动竞赛和合理化建议征集活动,上半年收集提高发电量方面合理化建议16条,极大激发了员工岗位建功热情,实现了汽轮发电机组平稳运行,6月份该公司干熄焦日均发电量达到63.3万千瓦时,创历史新高。(王冬冬 蔡鑫)

厦门象屿集团王龙维荣评为全国优秀企业家

日前,厦门象屿集团有限公司董事长王龙维同志经中国企业联合会评审,荣评为2013—2014年度全国优秀企业家。公司成立于1995年11月28日,是厦门市国有独资企业,总部设于厦门。公司因开发建设象屿保税区而生。勇于开拓、高度市场化是象屿集团的重要标签。集团从诞生的那天起,便在激烈的市场竞争中锐意改革、顽强拼搏,不断前行。自2007年起,集团连续多年入选中国企业500强,先后荣获“全国守合同重信用单位”、“全国五一劳动奖状”、“2012年中国企业信用500强”等荣誉。

第三届海峡两岸脚斗士比赛圆满收官

7月13日,第三届“武夷山·阿里山”海峡两岸脚斗士比赛在福建武夷山落幕。经百余场激烈角逐,最终福建代表队包揽了团体赛、个人重量级、个人轻量级全部三项冠军,台湾嘉义队获得团体赛亚军。本届赛事共吸引了来自大陆的内蒙古、辽宁、河北、福建和来自台湾的台中、嘉义等六支代表队,近百名运动员、教练员参加。同期,以“同源一脉,开枝散叶”为主题的海峡两岸脚斗士论坛也在武夷山举行。两岸体育界人士共聚一堂,通过“携手共进”的视角深入探讨脚斗士运动的发展与推广。

煤检站站长文清：真是“倒了煤(霉)”了

(上接第二版)

上午12时:2个小时赶到省城

文清赶到某宾馆会见朋友,他看表,时间指针停在11点50分。留给他的时间只有10分钟,否则,他将无法赶上省煤运公司的会议。

文清盘腿坐在床上,一边看完征收任务总结报告,一边催促朋友有事快说。寒暄几句,朋友切入主题,刚开口提及煤车,文清立刻打断。“车的事不要谈。”他告诉朋友,尽管政府一年内两度救市,但前景并不被各方看好,成长于煤炭襁褓中的煤检站极有可能受困其中而无法自拔。“站好最后一班岗,不求有功,但求无过。”文清说。

12时,建军打来电话催促文清动身,几个煤检站的站长亦联系他是否已经上路。文清告别朋友边走边说,往年,他所在煤检站总能按时完成征收任务,如今,但凡省煤运公司开会,他都羞于与其他负责人相邻而坐。

文清钻入自己的“奥迪”,对司机说,幸亏这几个月数百万的征费任务已经完成,否则我将没脸参加会议。

司机告诉文清,现在出发,到达太原有可能要迟到。“会议如此重要,我岂能特殊,即使开罚单,2个小时内也要赶到。”文清说。

文清当天便赶了回来,数日之前,多位同学曾要求其请客。8点刚过,被邀请的同学和班主任老师无一缺席。

觥筹交错中,文清告诉班主任李老师,这是许多年来最放松的时刻,没有征费任务,没有上级部门的监察,和同学在一起总能看到学时无忧无虑的影子。

(上接第十版)

呼吁完善相关监管

比质疑京东的IT系统更多的是,多数被删单的消费者认为,京东商城这种在不事先通知就单方面删单的做法太不合理。

“且不说我不是经销商,就算我