

微盟、有赞的启示：存量时代的新特征

当互联网行业的格局基本已经确定，以规模和效率为主导的传统互联网模式开始遭遇了越来越多的困难，无论是传统的互联网巨头，还是移动互联网时代诞生的独角兽都开始遭遇类似的问题。仅仅只是依靠单纯意义上的烧钱补贴，仅仅只能带来流量上的增加，然而，在流量的天花板已迫在眉睫的时候，很显然，这种发展模式早已开始遭遇越来越多的挑战。

寻找存量时代的运营新模式，不再仅仅只是将发展的目标聚焦在流量的拓展上，成为每一个玩家，特别是那些将B端看成是发展重点的玩家都在思考的重要课题。最近一段时间，笔者看到的几个现象印证了这一判断。

第一个现象是微盟推出的企微助手。通过打通微盟商城、智慧零售、智慧餐饮等解决方案，企微助手帮助商家打通了私域运营到私域转化的闭环链路，实现的多行业场景转化赋能。在此基础上，结合智营销解决方案，商家可以打通全域数据和构建数据生态，真正实现了以数据驱动“千人千面”的自动化营销，让私域运营实现效率到效果的进化。

按照微盟首席运营官尹世明的总结，就是私域不只是连接，是以数据为驱动的智慧连通；私域不只是效率，是以价值为导向的效果达成。微盟企微助手助力企业构建数据生态与客户资产，实现全链路私域运营与智慧增长。

第二个现象是有赞新近推出的爱逛买手店。同微盟基于企业微信不同，有赞是以视频号作为切入点，通过视频号的方式来实现私域流量的转化。有赞的爱逛买手店主要是对视频号博主进行赋能，让视频号博主只需要安心生产优质的内容，有赞借助自身的供应链能力来对他们进行赋能，助力视频号博主进行私域流量的转化。

按照视频号原生达人萧大业的话说，广告推广和知识付费门槛高，直播打赏不是长期持久的变现方式。只有带货是门槛最低，能带给粉丝价值的方式。

尽管微盟和有赞的切入点有所不同，但是，从本质上来看，他们都是在尝试寻找存量时代的流量运营新模式。不同的是，微盟是通过直接赋能B端的方式来实现存量时代的新商业模式，而有赞则是通过赋能小B实现存量时代的新商业模式。

透过微盟和有赞，我们可以看出存量时代的玩家们已经开始将关注的重点从对于流量的获取，转移到了对于存量流量的转化与运营上。通过这一现象，我们可以看出存量时代发展的一些新端倪与趋势。

存量时代，内卷是常态

如果我们将流量时代看出是一个不断拓展自我边界的时代的话，那么，在存量时代，内卷将会是一种常态。从这个角度来看，内卷是互联网行业发展到一定阶段的必然产物。在这样一个内卷风靡的时代里，所有身处其中的玩家应当更多地去思考如何用新的方式打破这种平衡。

基于现有的流量来寻找新的方式发展，成为每一个玩家都在思考的重要课题。我们看到的微盟在企微助手上的布局，有赞在爱逛买手店的布局，其实都是在通过新的方式来应对内卷时代来临的挑战。对于每一个玩家来讲，只有真正找到了存量时代的应对内卷的方式和方法，才能真正找到新的发展机会。

除了微盟、有赞之外，阿里、腾讯、

京东、拼多多、美团等互联网平台都在尝试并寻找应对存量时代方式和办法，无论是哪一种方式和办法，内卷都是一个必然会遭遇的重要课题。可以预见的是，随着存量时代的趋势越来越明显，我们现在所看到的诸多的内卷现象还将持续存在，并且将会给玩家们的商业模式带来更多新的改变。

存量时代，蓄力是必然

当流量的天花板越来越近，我们看到的是越来越多的玩家开始对新的商业模式进行布局。无论是新零售，还是新金融，甚至是智能制造都是在这样一种大背景下诞生的。值得注意的是，虽然新概念不断出现，但是，真正可以落地和实践的新概念却少之又少，甚至一些新概念诞生之后被更新的概念所取代。

比如，阿里提出的新零售，腾讯提出的产业互联网，拼多多提出的新电商。这些概念都被更新的数字零售、产业数字化等新概念所取代。之所以会被取代，并不是说这些概念是虚假的，而是说在这些新概念提出的那个年代里，并不具备足以支撑它发展的技术与商业模式，于是，他们开始被更新的概念和商业模式所取代。

笔者认为，这是存量时代不断蓄力的直接证明。从表面上看，这些新的概念仅仅只是那些熟悉了互联网套路的玩家在试图占领新的风口，实质上，这些新概念的出现，正是他们为新时代的到来不断蓄力的具体体现。

具体来看，我们看到的在这些新概念诞生之后，随之而来的是大数据、云计算、区块链以及人工智能等新技术的出现与成熟，随着这些新技术的成熟，我们看到的是新零售开始蜕变成新零售，产业互联网开始蜕变成产业数字化。从表面上看，那些曾经被玩家们奉若圭臬的存在早已被新的概念所取代，实质上，那些新概念并未真正消失，而是与新技术结合在了一起，并且蜕变成了新的商业类型。因此，在存量时代，蓄力是一种必然。

存量时代，回归产业是必然

如果我们给互联网时代一个定义的话，所谓的互联网时代，其实是一个实体经济不断互联网化的过程。在这个过程中，我们看到的是越来越多的产业开始不断被互联网化的过程，越来越多的产业公司开始变成了互联网公司。尽管这种发展模式带来的是互联网行业的成熟，但是，我们同样要看到的是传统产业本身并未发生太多本质上的改变。

随着流量时代的结束，特别是随着存量时代的来临，仅仅只是简单地专注流量，而不去专注产业，互联网式的发展开始遭遇越来越多的困境和难题。用户的日渐成熟，需求的逐渐转变，供给端的陈旧都在告诉我们，回归产业，让互联网反哺传统产业，赋能传统产业，以传统产业的深度改变来满足用户的新需求，成为一种必然和趋势。

无论是微盟的方式，还是有赞的方式，从本质上来看，其实都是一个不断深度赋能和改造传统产业的过程。在这个过程中，我们看到的是互联网玩家对于产业的介入开始越来越深，越来越广泛，最终，我们所看到的一个最为直接的结果就是越来越多的产业开始被大数据、云计算、区块链和人工智能所改造，并且真正开始脱胎换骨的改变。当这种现象开始出



现，我们在互联网时代经常所看到的那样一个互联网企业与实体产业分野的状态将会被互联网企业与实体产业深度融合的状态所取代，最终汇入产业数字化的洪流里。

存量时代，互联网重新要做一遍

在流量时代，我们看到的是以互联网为注脚的一系列商业模式的出现。可以说，在互联网时代诞生的新概念远比以往很多年诞生的商业模式都要多。如果分析诞生如此多的商业模式的目的是什么？获得流量和资本的关注，或许是一个关键原因。

不断出现的商业模式，不断涌现的互联网平台，最终让它们彻底变成了一个概念，无法真正做深做实，一切随资本和流量的转移而转移，成为一种常态。不可否认的是，在互联网时代，诞生了很多好的商业形态，但是，这些商业形态并未真正落地和实践。

直播就是一个非常直接的证明。我们都知道，直播诞生于移动互联网的后半段，并且引发了整个社会都参与直播的浪潮，“千播大战”就是对那个时代最为生动的证明。然而，经过了资本的吹捧之后，很多的直播平台一味地以流量为终极追

求，并未真正将直播的作用得到很好地发挥，最终，直播变成了过眼云烟，一地鸡毛。

然而，这并不能够说明直播一无是处，特别是后来直播带货的崛起，其实正在用生动的事实告诉我们，一切的互联网模式和互联网物种都值得我们重新去审视一遍，重新去做一遍。

微盟的企微助手、有赞的爱逛买手店，其实都是在将那些在互联网时代诞生的物种重新做一遍，重新赋予他们新的能量，最终让它们可以在存量时代，继续发挥新的作用。随着人们对于互联网的认识开始变得理性，特别是对于互联网物种的认识开始变得客观，越来越多的互联网物种还将会被人们重新认识，从而为存量时代做出新的诠释与注解。

越来越多的证据开始表明，以存量时代为主导的新发展阶段正在来临。寻找存量时代的发展新逻辑，特别是寻找存量时代的特征，才能真正找到适合存量时代的发展新模式，从而让存量时代避免陷入流量时代的怪圈，真正进入到富有自身特色的新时代。

老乡建筑装修

35年 装修经验 做工精细
诚信务实 保质保量 价格合理

- 餐馆、商业型建筑维修
- 屋顶、室外装修 Siding
- 水电木工、厨、浴、卫翻新

- 地下室、阳台、围栏
- 扩旧房、更换/变新门窗
- 内外油漆、瓷砖、地板

(Korea) 443-765-5959 (中文) 443-953-8866

华府冷暖空调

专业快速, 服务 DC/VA/MD
电话: 240-421-7363

冷暖气机 热水炉
中央空调 风管
消毒杀菌灯 车库门
维修 安装 保养

代理:
Carrier
Payne
Goodman

冷暖气新机:
零件 10年保证 / 1年人工保证

联合冷暖空调

United Heating & A/C

HVAC MASTER LICENSE
名牌空调安装维修

代理 TRANE, AMERISTAR,
CARRIER, LENNOX

两年 Labor 保证, 十年部件保证
Licensed, Insured in MD, VA

571-970-8988 张先生

方氏冷暖

Carrier Trane
240-651-9115

空调维修
冷气暖气
维修安装

质量保证
价格合理

专业中央空调

安居冷暖空调公司

Infinity Air LLC

代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne,
Goodman

专业技术执照
HVAC Master & Contractor License

电话: 571-334-9893
Licensed, Insured