

无招钉钉,有招否?

无招离开了,成立了一家叫做“两氢一氧”的数字科技有限公司,专注于做跨境出海领域。

听说,目前已经获得了元璟资本的投资,而元璟资本的老板,同样是阿里系的吴泳铭。

说起无招,我们就不得不提他一手打造的钉钉。

要知道,现在的钉钉已经从简单意义上的企业通讯应用延伸到了全面的TO B业务,不仅包含软件服务,还包括硬件服务,乃至行业解决方案等诸多方面。

其实,无招的离开似乎早就已经注定,就在去年的9月27日,阿里巴巴发布了“云钉一体”战略,将原先独立的钉钉公司设为大钉钉事业部,由阿里云智能总裁张建锋(行颠)直接管理,原阿里钉钉CEO陈航(无招)则离开钉钉,做起了阿里巴巴董事局主席兼CEO张勇(逍遥子)的助理。

从表面上,阿里有关钉钉的这一次调整对于无招来讲是一件好事。因为他开始跳出钉钉,成为了集团的中坚。然而,事实却是,与其做一个君王身边的“助理”,倒不如做一个可以施展拳脚的“封疆大吏”。所以,似乎阿里巴巴的这样一次战略架构的调整,恰恰注定了无招的离开。

然而,我们并不能去质疑阿里巴巴这样一次组织架构调整的正确性,因为从钉钉现在的发展情况来看,它的发展的确已经走到了新的阶段。这个新的阶段,便是从做规模到做收益,通过将自身的业务与阿里云的一系列相关服务进行整合,从而更好地为B端用户服务。

对于一直都在加注云服务的阿里巴巴来讲,钉钉的加入,无疑是如虎添翼的。

然而,对于一手打造了钉钉的无招来讲,意义却走向了反面。组织架构调整之

前,钉钉是独立的公司;调整之后,钉钉则变成了事业部,并且被划归到了阿里云智能事业部的下面。

这样一来,钉钉就变成了阿里云下面的一个事业部,而无招则需要向阿里云智能事业部的行颠汇报。很显然,如果不调整无招,似乎有点说不过去。因为无论是从阿里的整体战略上来看,还是从阿里的企业文化上来讲,行颠相对于无招来讲,更加重要一些。

于是,无招开始离开钉钉,去做了逍遥子的助理。

乍一看,经过这样一次调整之后,无招是升了,实际上,则是降了。同样,这也为无招后来的离职创业埋下了伏笔。

今天,因为一则离职创业的消息,我们再一次将目光聚焦在无招的身上,并不一定要深挖他离职的根本原因,而是要更多地关注无招给钉钉带来的变化,并以此来畅想他在离职创业后将会给我们带来的想象。

如果我们把钉钉划归到通讯应用的话,毋庸置疑的是,它是阿里巴巴唯一一个可以拿得出手的社交通讯应用。对于一直在社交领域屡败屡战的阿里巴巴来讲,钉钉,无疑是一个标杆。因为无论是无疾而终的来往,还是折戟沉沙的支付宝圈子,都在告诉外界一个事实,即阿里不适合做社交。

钉钉的出现,打破了这一谬论,并且真正让人们看到了阿里巴巴在社交领域,特别是在企业社交领域所具备的优势与特质。

钉钉之所以能够让阿里巴巴重拾信心,其中一个很重要的原因在于,无招时代的钉钉更多地看社交看成是企业日常场景的一个分支,类似这样的分支还有很多。之所以做社交通讯,并不仅仅只是为了做社交通讯本身,而是仅仅只是把它看成了一个切入

点,并以此开始切入到企业应用的更多场景中。

对于阿里巴巴来讲,这完全是一次对于社交的全新认知,对于外界同样如此。以往,人们所认识的社交仅仅只是人与人之间沟通和交流,主要是以私人圈子来展开的;无招带领下的钉钉则让人们看到了社交的另一面,即在企业的场景当中,社交同样具有更多的可能性,并且挖掘出来了社交在企业服务上的诸多新应用。

以此为开端,无招带领下的钉钉开启了在TO B业务上的一路狂奔,除了拓宽钉钉在软件上的边界之外,钉钉还开始将关注点聚焦在了硬件领域,从考勤机到路由器,再到智能投屏,无一不是如此。在实现了软件与硬件的协同之后,钉钉开始针对不同的行业做解决方案,以不断拓展自身的业务边界,在零售、物流、餐饮等领域,我们都可以看到钉钉提供的解决方案。

现在,如果将微信定义为TO C的社交王者,那么,钉钉,则是TO B的社交王者。

尽管钉钉的发展势头强劲,但是,从目前的发展情况来看,TO B市场似乎一直都处于一个烧钱的阶段。纵然是那些处于头部的巨头,亦不例外。对于一直都在不断做大规模的钉钉来讲,同样如此。虽然无招将钉钉定义成为一个没有边界的存在,但是,如果一直在拓展边界,而忽略了投入与产出比,那么,这样的边界拓展或许依然是一场烧钱的游戏。

可能有人会说,阿里不缺钱。

但是,如果仅仅只是以略带任性的不赚钱来搪塞钉钉盈利上的困局,未免有些太任性了。对于已然在TO B业务上站稳了脚跟的钉钉来讲,真正应该思考的或许已经不再是规模,而是应该更多地思考如何盈利与产

出。

对于财务出身的逍遥子来讲,或许,这才是他真正关注的。

所以,当外界一直搞不明白为什么会“云钉一体化”的时候,如果分析逍遥子的履历与背景,或许,他们将会得出一个非常完美的答案:当阿里云做营收,钉钉做规模的战略出现背离的时候,财务出身的逍遥子很有可能选择前者,于是,便有了“云钉一体”的诞生。

无疑,无招带领钉钉帮助阿里巴巴在探索社交通讯应用的道路上趟出了一条道,他让阿里看到了自己在社交领域真正擅长的东西,并且真正做到了TO B业务的行业龙头。然而,正所谓成也规模,败也规模。尽管无招做大了钉钉,但是,他同样让钉钉陷入到了一个与当下不切时宜的怪圈当中。

对于无招来讲,这不得不说是个败笔。正是因为如此,才有了无招去给逍遥子做助理,这样一个明升暗降的操作。而正是从这一刻开始,无招的离职似乎已经开始注定了。

尽管无招已经离职,但是,有了前期的规模积累之后,我们依然可以相信未来钉钉将会在阿里云事业部当中扮演着一个相当重要的角色,甚至还将会成为未来阿里TO B业务的重重量级选手。

通过与阿里云业务的整合,钉钉将不再是一个独立的存在,而是变成了阿里数字经济体,特别是阿里基础设施其中的一个相当主要的部分,从而摆脱现在靠烧钱来做规模的发展怪圈,从而真正进入到一个投入与产出相互协同的时代。

无招离开了,新的钉钉却早已启航。

未来的钉钉,究竟是有招,还是无招,一切都还未可知。

江湖再无张近东

正所谓,江山代有才人出,一代新人换旧人。零售江湖,亦是如此。当苏宁的一纸公告公诸于世,有关张近东的走向,最终尘埃落定。

7月12日,苏宁易购发布董事会会议决议公告,审议通过黄明瑞先生、冼汉迪先生、曹群女士、张康阳先生为公司非独立董事候选人。同时,公告还称,张近东先生、孙为民先生、孟祥胜先生、杨光先生将辞去董事职务及董事会专门委员会委员职务。

至此,苏宁易购的张近东时代宣告结束。

继马云、刘强东、黄峥之后,张近东以近乎同样的方式离开了那个他曾经熟悉的江湖,剩下的只有他的传说。

有关张近东的离开,外界早已有很多猜测。如果我们对这些猜测做一个梳理,就会发现,这些猜测多半与苏宁的巨亏有关。有人说,苏宁亏了近百亿;也有人说,苏宁亏了200亿。无论具体的数字如何,有一点可以确定的是,苏宁是亏的,并且已经亏得不要不要的了。

如果我们将视线放到十年前,是很难将这些数字与苏宁联系在一起的。那个时候的苏宁在中国零售市场上,可谓是风光无限,舍我其谁。譬如,2011年,苏宁扣非净利润高达46亿元,而那个时候的阿里才只有16亿,京东仍然处于亏损之中。

彼时的张近东是名符其实的中国首富,

而他所带领的苏宁易购更是零售行业的“独孤求败”。

移动互联网时代的来临打乱了苏宁的前进步伐,而如日中天的张近东并未感觉到一场危机正在到来。

为了构建他所谋划的商业帝国,依然在不断地买买买。无论是收购万达百货,还是接盘家乐福;无论是买江苏足球队,还是吃下天天快递;无论是押注恒大,还是收购PPTV;无论是入股锤子手机,还是投身龙珠直播。

从表面上看,通过这一系列的买买买,苏宁的确实实现了商业布局的多元化。现在的苏宁已经不单单是做零售,商业的版图已经覆盖到了零售、物流、金融、科技、房地产、体育等诸多领域当中。但是,如果仅仅是将焦点停留在买买买上,而忽略了后续的回报,那么,这一系列的买买买背后,更多的是一种任性。

随着江苏足球队的解散,苏宁的多米诺骨牌效应开始显现。有关苏宁的未来走向,外界更是有了诸多猜测。直到7月5日,有关苏宁即将接受混改的消息被正式公布,有关的猜测才尘埃落定。

根据混改方案,张近东将16.9%的苏宁股份作价88亿,转让给阿里为首的江苏新新零售创新基金二期有限合伙公司。这也预示着张近东彻底交出了苏宁的控制权,属于苏宁的张近东时代至此结束。

二

曾经如日中天的苏宁走到今天,的确让人唏嘘不已。一部苏宁的发展史,更像是一个时代的零售行业的真实写照。对于张近东来讲,他带给我们的更多的是毁誉参半的商海浮沉的启示。

其一,资本是把双刃剑。有钱是好事,但是,如何用好钱,才是一门大学问。古往今来,诸多商业巨贾都因为钱这个事情,杀敌一千,自损八百。如何用好资本为自己服务,才是张近东们真正应该思考的。

笔者认为,始终保持对金钱的敬畏之心,始终保持对资本的正确看法,才是确保每一个在商海中浮沉的人,真正可以行稳致远的关键所在。无疑,资本的力量成就苏宁,成就了张近东,但是,资本同时让如日中天的苏宁和舍我其谁的张近东陷入了自我麻痹的笼子里。

真正用好资本,真正敬畏资本,让资本可以为我所用,才是张近东留给我们最值得思考的地方。

其二,“生态化反”的警钟长鸣。每一家企业,特别是发展壮大后的企业,总是会走向构建自我生态的道路。先有贾跃亭,后有张近东,无一不是如此。复盘贾跃亭和张近东,我们会发现,他们都有一个共同之处,就是不断拓展自身的商业版图,不断拓展自己的商业生态。

须知,建构一个生态的确可以给企业的增长带来益处,但是,如果仅仅是为了生态而生态,为了讲述美妙的故事而生态,所

谓的生态,势必会有“化反”的危机。

从前的苏宁,之所以会获得如此快速的发展,除了与当时的大环境有关之外,更多的是因为苏宁聚焦自身的战略核心,不断用这个核心来引领自身的发展。

现在的苏宁,之搜易会获得如此多的诟病,除了与现在的大环境有关之外,更多的是因为苏宁开始丧失自身的战略核心,不断丧失了自身发展的源生动能。

其三,从来就只有时代中的某个人,而不是某人的时代。正如开头所讲的那样,江山代有才人出,一代新人换旧人。从来就只有身处某个时代的人,他们因时代而生,因时代而发展,而不是某个人造就了一个时代。苏宁的高光时刻是因为它抓住了那个时代的发展契机,获得了快速的发展,而张近东仅仅只是那个时代的人而已。

当那个时代结束,需要有人来出现,并引领这个时代。毋庸置疑的是,苏宁通过拓展线上的电商业务,通过布局新零售,通过加持金融行业等一系列的操作来试图重塑它的高光时刻,但是,时代的车轮已经向前,属于苏宁的那个时代也已经远去。

苏宁真正要做的是,腾笼换鸟,跟上历史的车轮前进,而不是去一味地维持它曾经的江湖地位。时代成就的张近东,同样,让张近东在新的时代面前落幕。所以,从来就没有某人的时代,只有时代里的某个人。对于张近东来讲,江湖中不再有他,或许是最好的结局。

美林贷款

Marion Mortgage LLC

诚实 敬 业
经 验 丰 富
客 户 至 上

NMLS#176854

Yue(Jill)Zhou NMLS#281400 Sr.Loan Officer 571-432-5811(C) yzhou@marionmortgage.com

Jia Yu NMLS # 2017104 loan officer 571-207-5811(C) jia@marionmortgage.com

Mark Shankle NMLS #1047216 loan officer 703-424-0750 (C)

Triet Le NMLS #2094471 loan officer 571-249-3321(C)

Ha Chu Processor 540-208-8006(C)

黄捷博士 Jayie (Jenni) Rowe NMLS#177851 President 571-934-8000(C) jrowe@marionmortgage.com

Hard Money Loans, Fix Up, Condo Investment, Business to Business Only 民宅(包括FHA贷款)、商业、土地及建筑贷款

MC-2854 NMLS ID #176854 MB 11096 www.nmlsconsumeraccess.org

5-106

Tel: 703-830-6680(O) 703-830-6681(O) Fax: 703-830-6682

地址: 14637 Lee Highway, #103 Centreville, VA 20121

http://www.marionmortgage.com