

ofo 为何持续在挖坑?

ofo 其实早已经淡出了人们的视野,即使那些还被拖欠押金未收回的用户恐怕都不怎么关注它了。共享经济的率先开拓者几乎已经陷入了经营绝境,都不应该是困境了。ofo 和摩拜的先后爆出问题,是共享经济发展中的一种阵痛,更多的还是资本角逐的败北,而始终找不到合适的盈利模式,以及最终资本失去信心和热情,才致使二者先后出局。

虽然现在还有共享单车的存在,但早已经是城头变幻大王旗了,新的东家的玩法也发生了一些改变,但最终还是构建自我生态的一个补充,并没有真正实现共享单车模式的盈利,也很难找到持续盈利的机会和方法。只是在构建自我生态的过程中,是必不可少的一步棋,不能不去占领罢了。

对于 ofo 来说本来已经淡出视野,用户的押金什么时候可以归还,也在模棱两可的打太极中始终得不到解决。不过,总是有执着的用户一直盯着 ofo 的态度变化,以及押金退还的一些方式和推进过程。

有意思的是,已经让太多的缴纳押金的用户苦不堪言的 ofo,居然又开始出“幺蛾子”了。用户如果想取回当初自己支付的押金,还得拉好友才可以。是不是有点熟悉的味道?是不是想到了那些被深恶痛绝犹如“过街老鼠”的传销的模式?

ofo 再次进入公众视野,居然还是以一种负面的姿态出现了。近日,有网友发现, ofo 欠的债还未还清却又想办法让用户再掏钱了。ofo 因推出拉好友帮退押金功能登上微博热搜。网友发现,除了“邀请好友,帮你

退押金”外,还有好友下单奖励、充值退押等功能。有网友调侃,退还押金本来是消费者的合法权益, ofo 却“花招百出”、“百般阻挠”,而目的就是想再圈钱。

据悉, ofo 推出“拉好友,帮你退押金”的活动显示:邀请好友越多,退押金越快,不封顶。“好友下单奖励”显示:单单有奖,最高奖励购物金额的 40%。“10 元特惠充值”显示:充值成功,立即退 2.5 元押金。这笔账不知道怎么算的,用户需要再缴纳 10 元,才可以返还 2.5 元,稍微懂点数学知识的人都会算出其中的猫腻。

对于 ofo 的这一波操作,有网友直言“脸都不要了”、“坑钱就算了,还让我们坑自己朋友。”据悉,目前 ofo 线上申请排队等待退押金的用户仍有 1600 余万人。此前,北京市交通委员会申请强制执行 ofo 公司。但遗憾的是,其没有可供执行的财产。

如今 ofo 的 App 已经沦落为一个带有退押金功能入口的返利网站。打开 App 首页即进入返利商城,可看到售卖物品有食品饮料、家用电器、美妆护肤等。早在 2019 年, ofo 便开始试水商城业务,还曾推出“购物返现金”、“将押金转换为商城金币”、“将押金变为 P2P 资产”等措施,但均未得到大部分消费者的认可。

值得注意的是,虽然第一批共享单车的经营者悉数退出了市场,不过共享单车模式依旧存在,新入局者也在尝试着各种发展机会。今年 11 月 9 日,哈啰出行宣布完成 2.8 亿美元新一轮融资,投资机构包括蚂蚁集团和阿里巴巴。今年 3 月,哈啰出行获得由宁



德时代投资的 2.34 亿美元,如今,哈啰出行 2021 年完成融资超 5 亿美金。今年 2 月,青桔单车也宣布完成了新一轮融资。去年 4 月,青桔单车就曾获得首轮 10 亿美元的融资。共享单车模式在资本市场能够再次获得融资,或许距离上市也不远了。

早在今年 4 月,哈啰出行递交了招股书,拟在美国纳斯达克交易所挂牌上市。其财报显示,2018 年、2019 年和 2020 年,哈

出的营收分别为 21.136 亿元、48.233 亿元、60.443 亿元;亏损分别为 22.075 亿元、15.046 亿元、11.335 亿元。今年一季度,哈啰出行调整后亏损为 3.83 亿元。能否顺利上市,以及未来的发展是不是还有更多的模式可以被挖掘,将是能否引导共享单车模式走出困境的关键所在。至于 ofo 的一番操作,还是省省吧。

苹果自动驾驶汽车要来了,为何资本要狂欢?

本来微软依托在云计算、大数据、服务器等方面的优势,市值一度超越了苹果公司成为全球第一。但仅仅是因为一则关于苹果汽车的消息,就让其出现大涨,市值一夜暴涨 700 多亿美元,苹果公司借此再回市值全球第一的位置。那么,为何资本市场如此看重苹果公司的造车计划呢?

苹果自动驾驶汽车真的要来了?有坊间消息称:苹果已经完成了搭载在第一代汽车上的芯片处理器的部分核心工作,在开发汽车的全自动驾驶系统方面达到了一个关键的里程碑。苹果的汽车芯片是公司内部开发的最先进组件,主要由神经网络处理器组成,可以处理自动驾驶所需的人工智能。

受此消息的影响,当日(11月19日)苹果收涨 2.85%,报 157.870 美元,单日市值上涨近 719 亿美元,总市值为 2.6 万亿美元,再次超越微软公司,重回全球市值第一的宝座。

苹果公司进军自动驾驶汽车领域已经不是新鲜事,不过,在汽车制造等方面的消息并不多,推进速度也一直是外界揣测的对象。如今一则消息就在资本市场掀起了一股追逐风潮,说明资本市场对于苹果造车还是非常期待的。

据悉,该芯片是由苹果内部的硅工程团队设计的,该团队主要负责为 iPhone、iPad 和 Mac 设计处理器。这种芯片会发热,未来可能还需要开发一个复杂的冷却系统。苹果公司内部目标是在四年内(2025 年前)推出其自动驾驶汽车,比先前一些工程师计划的五到七年时间表要快一些。当然是不是可以如期推出还要看未来苹果公司的研发能

力和进度。持续挖人,苹果开启了自己的“堆人”战略

虽然,苹果公司早在 2014 年就宣布造车计划“泰坦”(Project Titan),但并没有太多的实质性进展。不过,在人才的储备上,苹果公司倒是一直传出各种消息,包括从特斯拉挖来了不少专业人士,目标就是希望在自动驾驶相关技术方面的研发能够有所突破。

近年来,苹果招聘了很多在自动驾驶和汽车硬件方面有所成就的工程师,包括特斯拉前自动驾驶软件的总监 CJ Moore。此外,还聘请了沃尔沃汽车的气候系统专家、戴姆勒卡车的经理、Karma 汽车有限责任公司和其他汽车制造商的电池系统工程师、通用汽车公司 Cruise LLC 的传感器工程师、来自均胜安全系统的汽车安全工程师以及特斯拉的其他多名工程师。这些技术牛人的加盟,目标是为了帮助苹果实现“人类与自主技术交互的体验”,此举被认为都是为自动驾驶技术进行的储备。

有消息称,苹果公司正在与汽车激光雷达传感器制造商接洽,并在未来的汽车当中配备多个激光雷达传感器,激光雷达被认为是自动驾驶汽车的核心组件,让其计算机拍摄周围世界的 3D 图像。通过从物体上的激光反射,激光雷达传感器可以用来测量物体的范围或速度,当激光返回时,传感器可以计算出物体有多远以及物体是否在移动。

此前,谷歌的 Waymo 和通用汽车的 Cruise 等自动驾驶汽车公司都在其自动驾驶系统中大量使用了激光雷达。库克此前在接受采访时曾表示:“自动驾驶几乎是苹果所有 AI 项目的母体,也是最难攻克的,但是

自动化将是苹果非常重要的核心技术。未来我们能够看到它会把我们带向何方。”

据彭博社报道,苹果公司正在探索使用更具未来感的汽车设计,并已经讨论了一种类似于 Canoo 的 Lifestyle Vehicle 的设计。比如采用开放式座椅及信息娱乐系统的大型“类似 iPad”的显示器。乘客坐在车辆的两侧,而不是坐在标准的前排和后排座椅上。用户将能够与中央面板进行交互,并且它将与 Apple 当前的设备和服务集成。甚至还传出要不要方向盘的问题,但后来为了安全起见,关键时刻人工可以接管汽车而保留方向盘。

苹果的自动驾驶汽车不面向普通大众?关于苹果公司的自动驾驶汽车的消息很多,有一则消息还表示,苹果公司研发出来的自动驾驶汽车或许并不面向普通消费者,而是建立一个类似于优步或 Lyft 的自动驾驶车队,这样在管理和应用方面或许更有保障性。不过,如果苹果公司如此大的一种应用模式的推出,离开了普通消费者,那么也不符合苹果公司一贯的“调性”,这种传闻的可能性不大。或许苹果公司会组建自己的自动驾驶汽车团队,但是不会撇开普通大众消费者。毕竟在应对普通消费者方面,苹果公司更有经验,也持续获得了丰厚的回报,苹果公司怎么可能错失这么庞大的市场机会?

如今在新能源车市场,特斯拉是一枝独秀,在自动驾驶领域,现在诸多巨头都有布局,但并没有一家的技术可以笑傲群雄,也没有真正意义上的自动驾驶汽车出现。这是苹果公司希望勇挑重担的地方,希望依靠自身的技术突破来承载这种在汽车领域的



开荒者形象。不过,技术突破的压力还是很大,即使在自动驾驶的各种测试中,我们看到包括特斯拉、谷歌、百度、优步、Waymo 等企业都有持续的实验和尝试。

事实上,资本市场更愿意看到的一种应用前景是,苹果公司可以推出定位更加高端的大众车型或者显著高于现有新能源车的普通电动汽车,如果苹果公司可以推出这种车型的话,相信依托其庞大的市场口碑能力,获得一定的用户支持还是非常值得期待的。这一点,调整特斯拉的新能源车霸主地位的能力也是具备的。面对普通大众市场时,苹果公司远远落后于特斯拉等竞争对手,不过,市场希望苹果公司可以借助其自身 AI 和硬件上的技术优势来实现弯道超越的机会。毕竟,人工智能是自动化的实质,在这方面苹果做得很好。

所周知,随着对低碳生活的向往,以及碳中和的目标,新能源车是未来的发展方向。近年来,特斯拉和 Rivian 等新型汽车公司的市值已远超传统汽车制造商。资本市场始终认为,苹果汽车推出是时间问题,而不是是否会发生的问题。唯一需要关注的就是,苹果的自动驾驶汽车会不会引领一个新时代的开启?

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

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

美林贷款

Marion Mortgage LLC

诚实 敬 业
经 验 丰 富
客 户 至 上

NMLS#176854

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

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

5-106