

爱心老人活动中心

Agape Health Management, Inc

www.agapehealthva.com

护理服务

- 照顾日常生活需求
- 每天专车接送至日间活动中心
- 提供营养丰富的中式早餐、点心、午餐
- 设备完善、健康安全、活动内容丰富多彩
- 提供日间、居家双重护理
- 提供日常翻译、预约看病等服务
- 为身体功能障碍者提供康复物理治疗及专业护理
- 拥有爱心专属药房

联系电话:

571-409-3345 (海伦)
703-626-2859 (崔小姐)
703-354-2323 (传真)
703-354-6767 转 112
(办公室李小姐)



急聘 RN, PCA: 男女护工多名(有 PCA 证书优先)、全职/兼职护士(RN)

维州最完善的活动中心



6349 Lincolnia Road, Alexandria, VA 22312



3850 Dulles South Ct, Chantilly, VA 20151

薇娅被罚的产业互联网深逻辑



如果仅仅只是将目光聚焦在薇娅被罚本身,而没有更高的维度来看待这件事,那么,我们是无法得出一个较为完整的答案的。从表面上看,薇娅被罚仅仅只是一个直播带货领域的事件,实际上,它更多地反映出来的是互联网衍生而来的平台经济的诸多问题和弊端。因此,我们需要站在更高的维度来看待薇娅被罚这件事,并由此来探讨平台经济以及消费互联网的未来发展趋势。

尽管直播带货在一定程度上实现了进一步的去中间化,让商品与流量之间实现了更高水平,更加有效的对接,但是,我们依然要看到的是,直播带货依然是一个衍生于互联网模式之下的存在,只不过是它对互联网模式进行了优化而已。因此,从某种意义上讲,直播带货可以说是以平台经济为代表的互联网模式真正发展到顶峰的标志。

经历了直播带货的洗礼之后,平台经济真正达到了顶峰,实现了对于流量的更进一步的收割,将以流量为主导的消费互联网模式发挥到了极致。所以,薇娅被罚影响的并不仅仅是直播带货这一个行业,而是更多地反映出来的是平台经济以及以其为代表的消费互联网行业正在走向最终的落幕。站在产业互联网的角度来思考与看待薇娅被罚,或许要比仅仅只是分析这一事件本身,更加富有现实意义。

薇娅被罚,消费互联网走向终结的标志直播是一个诞生于移动互联网时代的全新的媒介与传播方式,这一新的媒介方式,真正实现的是人与内容之间的新型链接。从某种意义上讲,我们看到的直播带货,其实如同直播过程当中的广告植入。笔者认为,所谓的直播带货,其实将直播带入到了一种相对较为极致的发展状态,在这样一个状态里,直播的内容,恰恰变成了商品本身,最终实现的是人与商品之间的新型链接。

以往,人与商品之间产生链接是通过平台上的文字和图片产生的,当直播带货时代

来临,人与商品之间产生链接是通过平台上的视频产生的。直播带货所改变的仅仅只是人与商品之间产生链接的方式,但却没有改变人与商品产生链接的底层逻辑。笔者认为,无论是传统的链接方式也好,还是以直播带货为主导的新型链接方式也罢,它们都需要借助平台的方式来实现。因此,从本质上来看,直播带货依然是平台模式的一种。

既然直播带货依然是平台模式,那么,它就依然没有逃脱以资本和流量为主导的发展模式,我们看到的网红直播带货,仅仅只是将流量实现了一种更加有效的对接而已。从这个角度来看,我们看到的以薇娅、雪梨为代表的网红,恰恰成为了平台的话事人,成为了平台获取流量的新方式而已。

可以肯定的是,以直播带货为主导的人与商品的新型链接方式的确在一定程度上实现了平台经济的新发展,这是以阿里、京东为代表的大型平台之所以会如此关注直播带货,之所以会如此深入布局直播带货的根本原因。然而,我们看到的是以直播带货为主导的模式,将消费互联网带入了新的繁荣期,同时,我们也应该看到的是以直播带货为主导的模式,真正将消费互联网的发展带向了终结。

薇娅被罚,就是一个直接的证明。透过罚款的数额,我们就可以看出一丝端倪。超13亿罚款的背后,其实是海量的流量以及由这些流量所衍生而来的庞大的消费力。从某种意义上讲,如此庞大的罚款并不是罚款本身,而是新型的流量收割方式的一种体现。透过这一数据,我们可以非常明显地看成,以直播带货为主导的新型模式,真正将消费互联网推向了极致,它昭示着的是以流量的收割为主导的消费互联网时代的终结。

薇娅被罚,为我们展示出来的是消费互联网的以中介和撮合为主导的发展模式,并未给产业本身带来本质的影响和改变,它仅

仅是提升了人与商品之间的对接效率,它仅仅只是改变人与商品对接的方式和方法。尽管这种方式的确可以带来效率的提升,但是,在这样一种效率提升的背后,更多地是对以流量为呈现方式的消费者的一种收割和对平台经济的一种巩固。

很显然,这种依然以流量和平台为主导的发展模式,并未真正跳出消费互联网的范畴,依然并未真正从根本上解决困扰当下经济发展的根本原因。如果不对这种发展模式进行校正,那么,真正受伤的依然是消费者本身和商家本身,做大的依然是平台自己。

因此,我们在看待薇娅被罚的问题时,应当从更高的维度来着手,而不能仅仅只是将目光聚焦在被罚本身。以薇娅被罚来窥探到消费互联网的发展现状,并且看到产业互联网的必然性,或许,才是我们从这一事件本身,真正应该思考的话题。

薇娅被罚,透露出产业互联网的深逻辑笔者认为,薇娅被罚,其实具有非常明显的标志性意义的。正如上文所讲,它预示着消费互联网时代的终结。同时,我们也应该看到的是,当以平台和流量为主导的消费互联网模式开始走向没落,一个全新的时代正在开启,而这个时代,正是我们经常所提到的产业互联网时代。

以此为开端,产业互联网将彻底放弃对互联网模式的依赖与幻想,真正进入到属于自己的发展新轨道。那么,薇娅被罚,究竟透露出来了那些产业互联网的深逻辑呢?具体来看,主要包括如下几个方面。

平台模式终将退场,去中心化在所难免。从本质上来看,以薇娅、雪梨为代表的网红主播们仅仅只是在用直播的方式继续维持平台的角色和地位,她们仅仅只是赚取了平台收割流量过程当中的中介费和撮合费而已。因此,她们的商业模式,依然是平台化、中心化的商业模式。

在直播带货的过程当中,真正买单的依然是最终的消费者和商家,而这种赚钱的依然是网红和平台们。对于平台来讲,直播带货是他们真正愿意去做的,因为通过直播带货不仅能够继续维持它们自身的地位,而且可以让它们实现对于流量的再度收割。当以薇娅、雪梨为代表的网红被罚,我们看到的是这种以平台和流量为主导的发展模式的终结。

未来,我们将会更多地看到以流量和平台为主导的中心化的商业模式的式微,取而代之的是,以商品与消费者的无缝对接为主导的去中心化时代的来临。而所谓的去中心化,其实正是我们经常所提到的产业互联网时代的典型特征。所谓的产业互联网时代,其实就是要通过对产业的升级改造,实现的是商品与消费者之间的无缝衔接,最终彻底颠覆消费互联网时代以平台为中心的发展模式。

互联网终将退场,新技术恰逢其时。无论直播带货可以带来多么大的销售量,但是,我们依然无法否认它是一种建构于互联网技术之上的存在。既然直播带货依然是互联网的一种,那么,它依然无法逃脱以去中间化为主导的命运。当信息不对称的问题被解决,当商品的供给足够丰富化,这种以去中间化为主导的互联网技术,开始表现出越来越多的问题和弊端。对于流量的肆无忌惮的收割,对于平台的无限扩张……都是这样一种发展状态的直接体现。

在这种背景下,市场开始呼唤新技术的诞生。同互联网技术仅仅只是对行业进行表层去中间化的处理不同,新技术对于行业的影响与改造更多地是深层次的,更多地是多角度的,更多地是化有形为无形的。换句话说,新技术不是在打造一个独立了现有产业之外的新型的中心,而是真正融入到不同的产业当中,真正成为产业的一份子。

透过薇娅被罚,我们所应该看到的另外一个产业互联网的深逻辑是,互联网的退场,新技术的正式登场。无论是大数据、云计算,还是人工智能、区块链,我们都可以看出新技术对于产业深度影响的新开始。当前,火爆的元宇宙仅仅只是新技术开始粉墨登场的一个表现而已,未来,我们还将会看到更多衍生于新技术的新产业的出现,并且将会最终将我们带入到产业互联网的新时代。

收割终将倒台,服务才是王道。尽管在互联网时代,几乎每一个互联网玩家都在提出客户至上,客户第一的理念,但是,几乎所有的互联网玩家都将流量看成是收割的对象。需要明确的是,这里的流量并不仅仅是C端流量,就连B端流量也牵扯其中。

以薇娅、雪梨为代表的直播带货,其实是将这样一种发展脉络发挥到了极致。通过直播带货,平台可以进一步地收割流量,实现对于流量的新型收割,达成的是平台收割流量的新型方式的改变。从表面上看,直播带货实现了消费者与商品之间的无缝衔接,实际上,则是将消费者进行了更进一步的收割。

当直播带货被斧正,我们看到的将会是一个真正回归以服务客户为主导的新时代的来临。而这个全新的时代,正是我们经常所提到的产业互联网时代。因此,如果我们要寻找薇娅被罚所透露出来的产业互联网的深逻辑的话,真正让流量回归到客户的真实状态,才是关键所在。

对于薇娅被罚的看法,我们需要从消费互联网的角度着手来看待。只有这样,我们才能真正把握薇娅被罚更深层次的内涵与意义。将薇娅被罚与产业互联网联系起来,我们才能更多地看出薇娅本身所折射出来的直播带货的本质内涵,更多地窥探到产业互联网潮流的不可阻挡与历史必然。