

618的黎明静悄悄

如果是在往常,618的号角早已吹响。然而,从现在的表现来看,今年的618似乎并不比以往那样火爆,甚至还有几番平台和商家「老婆卖瓜,自卖自夸」的味道。无论是线上和线下的广告,还是从平台商家们的反应,我们都可以非常明显地感受到,618业已从一个喊杀震天的战场,演变成为了一个约定俗成的动作。如果一定要找到真正把618当回事儿的玩家,或许,还是以淘宝、天猫和京东为代表的头部电商平台,对于那些普通类型的电商玩家们来讲,618早已不再是它们关注的焦点。

出现这样一种景象,其实是可以理解的。以往的618,是各大电商平台和商家们年中大促的主战场,甚至在很多情况下,618是全年运营状况的「晴雨表」。透过618,我们可以窥探到各大电商平台和商家们一年之中的运营情况。然而,我们同样要看到的是,以往的618之所以会有如此重要的作用,其中一个很重要的原因在于,电商的天花板还没有像现在这样逼近,流量的红利尚未被消耗殆尽。

在很多情况下,以往的618更多地像是一种流量时代的存在,它是各大电商平台争夺流量的主战场。然而,等到618无法再给电商平台们提供充沛的流量,或者说,618提供的收益难以填补电商玩家们成本的时候,它们便会现在退场。我认为,今年的618正在走向这样一个转折点上。不可否认的是,以淘宝、天猫、京东、拼多多为代表的电商平台以往还对618寄予厚望。但是,如果618无法带给它们想要的,势必会影响到它们参与的积极性。

从某种意义上讲,618的黎明是静悄悄的。那么,究竟是什么样的原因导致了这样一种静悄悄的状态呢?业已参与到618的战局里的玩家们,又将如何应对才能抵挡流量红利见顶的困局呢?透过这样一种「静悄悄」的状态,认识到这些点,才能为全新时代的618的发展汲取发展的力量。

618需要完成从流量时代到存量时代的换挡升级

无论是618,还是双十一,其实都是流量时代的产物。说到底,这些消费时点的出

现,从很大程度上来讲是电商平台们为了刺激消费进行的一次大型的活动而已。从本质上来看,这些消费时点,其实更多地是为了获取流量和转化流量的。不得不说,在流量依然丰沛的年代里,以618为代表的消费时点,的确是可以起到这样的功能和作用的。事实已证明,借助618这样的消费时点,电商平台们达到了自身的目的,实现了自身规模和效率的增长,确立了自身在电商市场当中的地位。然而,我们同样要看到的是,这样一种以流量为主导的发展模式业已走入到了全新的死胡同里,仅仅只是借助流量的获取和转化,业已无法带来收益远远大于成本的效果。

从本质上来看,之所以会出现这样的困境,其中一个很重要的原因就在于,流量时代的红利早已不再,存量时代业已来临。在这样一种情况下,我们需要做的是,实现618从流量时代向存量时代的转型和升级。

在存量时代,真正考验玩家们,不再是补贴的多少,价格的高低,而是更多地考验的是玩家们服务,用户们的体验。因此,如果我们再去按照以往的模式和套路来做618,必然是无法获得效果的。我们需要做的是,找到一条真正适合存量时代的618的发展模式,实现618的换挡升级。只有这样,618才能继续发挥作用。

从这个层面上来看,真正过时的不是618,而是人们看待618的方式和方法,人们落地和运作618的方式和方法。只有真正用符合存量时代的发展模式来落地和实践618,才能真正属于618重新激活,而不再是一个仅仅只是属于流量时代的产物。

618需要完成以C端为主导向以B端为主导的换挡升级

以往,电商平台主要承担的功能和作用,是打破信息的壁垒,让上游厂家的产品信息与下游消费者的需求信息实现完美、高效地对接。因此,如果给电商平台做一个总结的话,它们更多地像是一个信息的整合器,更像一个对接的平台。它们仅仅只是改变了C端用户们以线下为主的消费行为和习惯,将他们的消费方式更多地转移到了线上。

如果一定要找到电商时代给我们的生产和生活带来的改变的话,它更多地呈现的是对于C端用户的消费行为和习惯的转变上。对于上游的厂家,甚至商家来讲,电商平台的改造,其实是非常浅层的,非常表面的。经历了从互联网时代和移动互联网时代的洗礼之后,C端用户的行为和习惯已发生了翻天覆地的变化,并且在这样一种变化之下,衍生出来了诸多新的需求。

仅仅只是以传统的模式和方法,业已无法取得实质性的效果和意义,欲要改变这样一种情况下,电商玩家们需要找到改造B端的方式和方法,以新的B端供给来满足业已升级的C端需求,才能继续发挥出电商平台的功能和作用。可能有人会说,很多电商平台可能连C端那些并未升级的需求都无法满足,其实,这更加说明,电商平台太需要一场全新的升级了。

从本质上来看,618其实是需要完成一次全新的换挡升级。这样一次换挡升级,不是以C端为主的,不是以获取和收割C端流量为主的,而是以改造自身,改造B端的供给方式和方法为主的。只有实现了这样一次换挡升级之后,618才能再度成为一个能够让C端和B端都认可和买单的存在。

618需要完成以撮合为主的发展模式向以赋能为主导的换挡升级

事实上,618其实就是一个通过做大蛋糕,而后让更多的人参与进来,最后由平台和商家共同分享红利的过程。大型的电商平台之所以会如此卖力地吆喝,主要是因为它们可以通过成交的增加来获得提成;商家们之所以会如此热情地参与进来,主要是因为618的确可以给他们带来销量上的增长。无论是对于电商平台来讲,还是对于商家而言,其实,618存在的最大的价值和意义,就在于它可以实现更大规模的交易的达成。

这才是618,乃至是整个流量时代的消费时点发展的内在逻辑。需要明确的是,若要实现这样一种目标,我们需要的是不断做大规模,不断促成成交。然而,这是建立在一种强大的规模优势以及充沛的流量红利的基础之上的。一旦这两个条件不再具备

的话,那么,这种以撮合为主导的发展模式便会陷入困境。

这一点并不仅仅只是在今年的618业已表现了出现,甚至在几年前马云提出「新零售」概念的时候,其实这种迹象就已经出现了。当以规模和效率为主导的发展模式不再奏效,当以撮合为主导的商业模式无法带来新的增长板的时候,我们需要的是,改变以撮合和中介为主导的发展模式,转而去寻找一种全新的发展模式。

如果我们将以撮合和中介为主导的商业模式看成是一个不断拓展边界,不断做大规模的过程的话,那么,现在则进入到了一个不断做深,做实的发展阶段。在这样一个阶段,我们需要的是,不断地做深,做实与产业的结合,不断找到与上游产业深度绑定的方式和方法,不断丰富和完善自身平台的功能,甚至是彻底告别以平台为主导的发展模式。如果我们对这样一个发展阶段做一个总结的话,我们其实是在寻找一个以赋能和改造为主导的全新商业模式的过程。在这个过程中,电商平台需要实现与上游产业的深度融合,借助自身在技术上的积累和优势,助力上游产业的转型和升级,以这样一种转型和升级带来供给侧的深度改变,而后在用供给侧的改变满足C端的需求。可以非常明显地看出,这样一种方式和方法要比以往消费互联网时代仅仅只是做撮合和中介更加富有想象力,要比以往消费互联网时代仅仅只是做撮合和中介更加具有长期性和可持续性。

除了对B端进行赋能和改造之外,电商平台本身同样需要一场深度的变革。简单来讲,就是要实现去平台化和去中心化。真正改变消费互联网时代仅仅只是平台和中心的定位,找到回归产业,回归实体的方式和方法,甚至可以说真正与实体和产业融为一体。从这个角度来看,以赋能和改造为主导的发展模式还表现在电商平台对于自身的升级和改造,特别是要改造传统时代以平台和中心为主的定位。

618的黎明是静悄悄的。然而,在这样一种静悄悄的背后,何尝不是一次力量的积蓄,何尝不是一场升级的来临呢?

Web3.0,不是资本的玩物

Web3.0的诞生和出现,并不是凭空而来的,而是一个经历了长期积累的过程。正如以往我们所见到的电商一样,它是互联网技术不断深度影响人们的生产和生活的产物。因此,在我们看待Web3.0的问题上千万不要将它孤立起来看,而是需要将它放置于大的背景下,特别是放置到与之相匹配的背景下观察才会更有意义。

之所以会有这样的判断,主要是因为很多人在看待Web3.0的时候,仅仅只是将它看成是一个孤立的存在,并未真正将它与现实的大环境联系起来。于是,在他们的眼中,所谓的Web3.0只不过是资本市场吹捧起来的概念而已,其实质并没有太过创新性的内涵和意义。尽管Web3.0的确与资本市场有着莫大的联系,但是,如果一味地将Web3.0与资本市场深度绑定,甚至将Web3.0看成是一个脱胎于资本市场的存在,未免有些太过简单和武断了。

笔者是不赞同将Web3.0与资本市场深度绑定的看法的,因为一旦将Web3.0与资本市场绑定在一起,在很多情况下,所谓的Web3.0其实与以往的互联网物种并没有太过本质性的区别和联系。相对于简单地将Web3.0与资本市场深度绑定,笔者更加愿意将其与新技术,特别是区块链技术绑定在一起,从某种意义上讲,正是因为区块链技术的成熟和完善,Web3.0才会出现。

如果一定要找到一个看待Web3.0的正确的方式和方法,我想,通过区块链的视角,甚至是元宇宙的视角来看待,或许可以得出一个更加完美且正确的答案。只有这样,所谓的Web3.0才不是什么资本吹捧起来的概念,而是一个有始有终的存在。

Web3.0,区块链臻于成熟的必然

任何一种成熟的商业模式的建成,必然是以底层技术的成熟为基础的。否则的话,纵然是再具有颠覆性的商业模式,纵然是再具有创新性的理念,都仅仅只是一个虚无缥缈的概念而已。相反,如果一个物种,一个商业模式是建立在成熟的技术的基础之下,那么,纵然是它经历了一系列的洗礼,那么,它依然可以历久弥坚,持续向前。

这一点,我们完全可以从区块链的身上得到证明。不得不说,区块链作为一种新生的技术,经历了太多太多的挑战了。从刚刚开始时的野蛮生长,到后来的回归理性,再到后来的落地应用,区块链的每一步都是相当艰难的。然而,我们同样要看到的是,尽管区块链的发展之路是相当艰难的,但是,在这样一场艰难的历程里,区块链每一次都坚强地生存了下来,并且有了新的改变。

或许,正是因为如此,我们才会看到了元宇宙的出现,我们看到了基于区块链技术的一系列落地和应用的产生。但是,当有关区块链的诸多应用开始出现,当基于区块链的商业模式开始落地生根,我们看到的是,这些落地和应用,这些商业模式,依然是孤立的,割裂的,难以融合的。当这样一种现象持续,区块链依然不能被成为一个时代,而仅仅只是一个另类而已。

我们需要一个全新的概念来定义业已带来的区块链时代,我们需要一个全新的名词来诠释业已到来的区块链时代,正是在这样一个大背景下,Web3.0开始出现。从某种意义上讲,Web3.0是区块链成熟的必然,是一系列区块链落地和应用的集合体。我们现在所看到的以元宇宙为代表的区块链的应用之于Web3.0,正如我们以往所看到的以电商为代表的互联网应用之于Web2.0。

Web3.0,区块链重塑传统的必然

当Web3.0开始出现,我们看到的是,资本市场的一片欢呼。事实上,资本市场之所以会对Web3.0寄予如此大的厚望,其中一个很重要的原因在于,区块链技术从底层重塑了以往我们所见到的传统模式和互联网模式。无论是在传统时代,还是在互联网时代,从本质上来看,都是一个以中心化为主导的模式。只不过,互联网模式将传统时代的那样一种发展模式从线下搬到了线上而已。

同传统时代和互联网时代的以中心化为主导的发展模式不同,我们看到的是,Web3.0为我们展现出来的是,一个去中心化的全新的时代。在这样一个时代,人与人的关系,商业与商业之间的联通,不再是通过

中心化的平台和中心来实现,而是可以通过点对点的数据传输来完成。

很显然,相对于传统意义上的以中心化的平台为主导的发展模式,Web3.0所打造的这样一个去中心化的模式,可以在很大程度上进一步提升效率,实现信息更加快速的传输。这是一种建构在全新技术之上的全新的物种,同互联网式的仅仅只是从线下向线上的迁移相比,这样一种更加底层,更加颠覆性的改造,带来的想象空间要比以往大得多。

这就很好理解,为什么当Web3.0开始出现,越来越多的投资机构开始投身其中,越来越多的玩家开始全身心地投入其中。因为Web3.0可以给他们带来更大的发展空间,并且这样一种发展空间要比互联网时代要大得多。说到底,Web3.0之所以会有如此大的魔力,其中一个很重要的原因依然在于它的底层技术——区块链。从某种意义上讲,正是区块链技术的颠覆性,才让Web3.0可以从根本上重塑传统时代和互联网时代留下来的发展模式,并且真正将人们的生产和生活带入到一个全新的发展阶段。

从这个角度来看,Web3.0更多地代表的是区块链深度改造传统模式和互联网模式,更多地代表的是其对于传统模式,传统逻辑的重新建构。正是因为如此,Web3.0才会吸引了如此多的玩家,才会吸引了如此多的资本,才会引发了如此巨大的影响力。

Web3.0,区块链形成闭环的必然

以往,我们在和资本机构打交道的时候,被问及最多的一个词就是商业闭环。换句话说,只有一个新生的事物真正形成了一个真正意义上的商业闭环的时候,才会引起资本市场的注意,才会引发资本市场的极大兴趣。相反,如果一个新物种,一种新商业模式,无法形成一个完整的商业闭环,无法打通全流程的商业壁垒,那么,它是无论如何都无法引起资本市场的兴趣的。

当越来越多的资本玩家开始投身其中,当越来越多的玩家开始All IN其中的时候,我们需要看到的是,区块链开始从一个仅仅只是「只言片语」般的落地和应用,真正蜕变

成为了一个全新的商业闭环。

何为商业闭环?我理解的是,所谓的商业闭环,更多地代表的是一种新技术的有始有终,有投入有回报。欲要达到这样一种状态,必然会具备一个条件,即用商业上的应用,并且这样一种应用是有投入和产出的,而不是仅仅只有投入,而没有产出的。经历了以往的诸多调整之后,我们看到的是,区块链技术业已找到了一条属于自己的商业闭环,并且这样一种商业闭环可以实现自身的自我供给,甚至还可以给资本市场带来可观的投资回报。

我认为,区块链所建构的这样一种全新的商业模式,真正形成一个闭环的标志在于它的数字支付,结算系统的形成和完善,也就是说,我们看到的以数字人民币为代表的数字货币以及系统的成熟和完善。正是因为这个条件的成熟和完善,区块链才真正形成了一个相对完整且成熟的商业闭环。

同样地,正是有了这样一个成熟且完备的商业闭环,Web3.0才会出现,才会吸引了如此多的玩家的关注。当完美的商业闭环与对于传统模式的改造持续碰撞,它产生的是一个几何级数的全新的增长过程。这样一个全新的增长过程,如同我们以往所看到的,互联网时代的增长过程一样。毫无疑问的是,Web3.0时代,是下一个能够给我们带来指数级增长的全新的时代。

仅仅只是将Web3.0看成是一个由资本鼓动所产生的概念,未免有些太高估资本市场了。在我看来,如果缺少了底层技术的成熟,底层商业模式的完善,底层应用的达成,Web3.0是无论如何都无法出现的。因此,我们需要站在全新的角度来看待Web3.0,特别是要将Web3.0的火爆与资本市场的吹捧分开来看。

从某种意义上讲,Web3.0本身巨大的潜能,才吸引了资本市场的关注,而非资本市场的关注,造就了Web3.0的火爆。认识到这一点,我们才会从更深的角度来看待Web3.0,我们才能找到真正造就Web3.0的真正原因——区块链。