

社交,或成元宇宙的「滑铁卢」

自Meta开始,元宇宙似乎就与社交联系在了一起。这并不是偶然。相对于将元宇宙应用到其他领域,社交似乎是最轻便的。从如此多的玩家将元宇宙的落地和应用聚焦在社交的身上,我们就可以看出一丝端倪。然而,如果将元宇宙与社交划等号,未免有些太过武断了。除了社交,元宇宙应当有更多新的内涵与意义。站在更高的视角来看待元宇宙,并寻找元宇宙的正确发展之道,或许才是关键所在。

相对于简单地将元宇宙看成是一个社交的新应用,笔者更加愿意将其看成是一个无所不包的存在。换句话说,元宇宙不仅可以与社交行业产生联系,甚至还可以与社交之外的诸多其他行业产生联系。当元宇宙跳出了社交的牵绊,应用到了更多的行业和场景之中,才算是真正进入到了一个全新的发展阶段。欲要实现这一目标,我们就需要从元宇宙的本质着手,让元宇宙回归元宇宙,以此来打开元宇宙新的想象空间。

我们都知道,Meta的前身是Facebook,作为一家社交平台,在全面拥抱元宇宙之后,获得了资本市场的追捧,股价应声上涨。一时之间,元宇宙成为了新的投资热点。越来越多的投资机构开始将关注的焦点聚焦在了元宇宙的身上,越来越多的玩家开始投身到元宇宙的战役里,元宇宙开始与社交深度绑定在了一起。不难发现,元宇宙之所以困囿于社交的一个关键原因在于,玩家们试图通过这种方式来吸引投资者的注意。此刻,「元宇宙+社交」,更多地呈现出来的是一种概念,而不是元宇宙本身。如果不理顺元宇宙与社交之间的关系,而是简单地将元宇宙与社交混为一谈,那么,非但无法促进元宇宙的良性发展,甚至还将会对社交的进化产生难以估量的消极影响。

元宇宙之于社交,更多地是资本作祟。Meta在资本市场上受到的追捧,缓解了它的资金压力,让Meta的股价有了回暖的迹象,彻底挽救了Facebook在资本市场上的颓势。这种现象告诉我们,资本市场对于元宇宙是相当热衷的。而之所以资本市场会对元宇宙如此热衷,其中一个很重要的原因就

在于,元宇宙可以给他们带来丰厚的想象空间。当然,还有可观的投资回报。

无疑,Meta的示范效应,是巨大的。于是,为了吸引投资者的注意,越来越多的玩家将元宇宙与社交联系在了一起。他们试图通过这样一种方式来延续Meta在资本市场上的辉煌,他们试图通过这样一种方式打破自身与资本市场的交流障碍。于是,元宇宙便成为了一种以资本为主导的存在。当这种现象愈演愈烈,社交,便成为了元宇宙的唯一应用。

深入分析这种现象背后的逻辑,可以非常明显地看出,资本才是将元宇宙与社交深度绑定的关键原因,而非元宇宙生来就是与社交联系在一起的。因此,如果我们仅仅只是以资本市场的偏好来诠释元宇宙和社交之间的联系的话,势必会背离元宇宙本身的发展规律。长此以往,等到资本对此不再「感冒」,由此带来的热潮,同样会陷入到沉寂之中。Meta在资本市场上所遭遇的「过山车」般的遭遇,同样为我们清晰地诠释了这一点。

抛弃投资资本所好的思想,真正站在更高的维度来看待元宇宙,并且将元宇宙应用到社交之外的更多场景之中,才是真正让元宇宙的发展跳出社交桎梏,进入到全新阶段的关键所在。当元宇宙摆脱了资本的牵绊,它非但不会是「一阵风」,甚至还可以找到一条可持续的发展新路子。

元宇宙之于社交,更多地是流量思维。无论是在互联网时代,还是在数字经济时代,流量始终都是玩家们争相追逐的热点。同样地,元宇宙之所以会和社交深度绑定,其中一个很重要的原因在于,社交本身所裹挟着的巨大的流量。不可否认,流量的功能和作用是不言而喻的。特别是在资本引领的大背景下,更是如此。

然而,如果仅仅只是以流量的思维来看待元宇宙与社交之间的关系,甚至将元宇宙看成是社交玩家们获取流量的新方式和手段,那么,这样的元宇宙,其实和以往我们所看到的那些流量获取的方式和方法之间并没有太多区别。说到底,元宇宙仅仅只是

社交玩家们为了获得流量而鼓吹出来的一个全新的概念而已。

如果真的如此,那么,元宇宙是没有任何意义的。摆脱流量思维,真正站在元宇宙的本身来看待元宇宙,或许才能真正抓住元宇宙的本质内涵与意义。在我看来,元宇宙之于社交,并不是为了尽可能多地获取流量,而是尽可能多地激活流量,让流量可以在一种全新的体验之下,让流量可以在一种全新的共识之下,更加富有生机与活力。

欲要改变元宇宙与社交深度绑定的困境,必然需要改变互联网式的流量思维,真正用一种全新的视角来看待流量,来重塑流量的功能和作用。只有改变了对于流量的看法,只有对流量有了新的定义,我们才能真正理解元宇宙之于社交的真正意义。否则,元宇宙还是会陷入到互联网式的,对于流量极度依赖的怪圈之中。

元宇宙之于社交,更多地是避实就虚。当互联网时代渐行渐远,特别是当元宇宙时代来临,「虚实结合」的概念开始越来越多地出现。之所以会出现这个概念,其中一个很重要的原因在于,以虚拟经济为主导的发展模式难以为继,开始出现了越来越多的困境和难题。当虚拟经济为主导的发展模式走到了尽头,我们需要一种全新的发展模式,而如果对这样一个全新的发展模式做一个总结的话,「虚实结合」,无疑是再合适不过的了。

然而,当元宇宙与社交深度绑定,我们更多地看到的是避实就虚,以虚代实。不得不说,借助元宇宙的新鲜感以及人们对于元宇宙的好奇心,这种方式的确是能获得一定的发展的。然而,等到元宇宙彻底沦为了一种虚拟化的存在,特别是等到人们对于元宇宙的好奇心不再,那么,元宇宙的发展势必会陷入到困境之中。

事实上,元宇宙最大的特质在于虚实结合,线上和线下的统一。如果背离了这一点,元宇宙是没有任何意义的。而元宇宙之于社交,更多地呈现出来的并不是虚实结合,更不是线上和线下的统一,而是避实就虚。

等到元宇宙无法满足用户的虚实结合的需求时,等到元宇宙无法用线上和线下的统一带来新的体验的时候,这样一种避实就虚的发展模式必然会陷入到困境之中。由此,元宇宙之于社交的营销意义,便开始消失不再,一切都将从头开始。

元宇宙之于社交,更多地是巩固中心。元宇宙之所以有别于互联网式的发展模式,其中一个很重要的原因在于,它是建立在区块链技术基础之上的。须知,区块链的一个最大的功能和作用,就在于去中心化,去平台化。而当元宇宙与社交深度绑定在一起,它更多地表现出来的是,维持和巩固原有平台和中心的角色和作用。

当元宇宙只是为了维持中心,仅仅只是为了巩固平台的时候,那么,它的发展,其实业已陷入了到互联网式的怪圈之中。很显然,这是与行业的发展潮流和趋势相违背的。只有真正让元宇宙摆脱与社交之间的深度绑定的关系,只有真正让元宇宙回归到去中心化,去平台化的发展道路上,元宇宙的发展才算是走上了正轨。

欲要改变这种现象,我们需要做的是,放弃将元宇宙看成是一个维持互联网玩家们中心和地位的角色,真正让元宇宙成为打破现有中心和平台的壁垒,链接现有的平台和中心的孤岛的方式和方法。只有当元宇宙之于社交,建构了一个跨平台,跨中心的全新的存在。只有当元宇宙之于社交,实现了不同平台,不同中心之间的深度链接。元宇宙的功能和作用,才算是得到了最大程度的发挥。

元宇宙与社交的深度绑定,让元宇宙开始越来越多地背离了它的本质与原始意义。长此以往,社交有沦为元宇宙「滑铁卢」的风险。这非但无法促进元宇宙的发展,甚至还将会把元宇宙的发展带入到死胡同里。对于元宇宙来讲,反其道而行,真正以原始的初心和使命来诠释自身,来落地和实践自身,才能真正让元宇宙重新找回自我,而不再是一个随波逐流的存在。只有这样,元宇宙的发展才能行稳致远。

每日优鲜的奔溃为何来得如此猛烈?



每日优鲜的快速崩塌吸引了业界的很多关注,人们都在诧异,为何崩溃的如此迅速?究竟是什么环节出现问题,让这个曾经的卖菜第一股几乎是瞬间就崩塌了。其实,细细想来,大厦将倾又怎么可能没有苗头,只是人们被曾经的光环遮掩了罢了。

刚上市一年,首创前置仓模式的生鲜电商每日优鲜,突然陷入一股难以言状的危机中。有人认为是前置仓模式「害了」每日优鲜,难道真的前置仓模式成为压死骆驼的最后一根稻草吗?曾几何时,「30分钟极速达」成为每日优鲜的一道靓丽风景线。如今该项业务已经停止。包括每日优鲜APP的北京、上海、天津等多地都已无法下单。

日前,每日优鲜官网发布公告称,在引入战略投资未果的情况下,公司不得不对其可持续发展的业务战略进行重大调整,包括暂时关闭前置仓的极速达服务,并优化员工。每日优鲜成立于2014年10月,由Missfresh HK Limited全资持股。2015年,在一二线城市首创「前置仓」生鲜到家的商业模式,推出「最快30分钟达」服务。每日优鲜于2021年6月在美股上市,但上市当日遭遇破发,随后股价一路下跌。

进入2022年,每日优鲜负面新闻不断。包括供应商欠款、纳斯达克「退市」通知函、3天连续关闭9城业务等,而其股价在2022年已经下跌97.3%,现在已经成为一支「仙股」。虽然关闭了极速达业务,但每日优鲜还表示,次日达、智慧菜场、零售云等业务不受影响。但是离职员工增加,对于每日优鲜的发展已经几乎成为一个「重灾区」。

有生鲜电商人士表示,对于生鲜行业来说,供应链垫资、账期等问题是最大的问题。这其实也是压倒每日优鲜的最重要的问题。

其一是如果供应商大量要账。对于任何溢价生鲜企业来说,都面临着巨大的「挤兑」风险,这个欠款也是根本无法及时兑现的,除非有新资金进入「输血」。而没有新投资进来,那么面临着风险无疑是巨大的。此前,每日优鲜曾因与供应商的商务纠纷贷款而被执行超500万元。有报道称,每日优鲜目前负债15亿-18亿元。如今,生鲜电商赛道竞争日益激烈。因此每日优鲜想摆脱困境比较难。目前还是不断亏损中,更主要的是各种费用并没有降下来的趋势。

其二是前置仓的重资产运营模式并没有被很好控制,盈利能力孱弱。每日优鲜的前置仓模式备受争议。按照其招股书显示,截至2021年3月31日,每日优鲜在中国16个城市建立了631个前置仓。截至2021年第三季度,每日优鲜将前置仓业务拓展到中国17个城市。但是在今年6月30日到7月1日三天内,每日优鲜被曝连续关闭9城业务,只剩下了北京、上海、天津和廊坊四个城市。

可见,前置仓模式面临的压力成本是非常巨大的。前置仓电商模式主要是前置仓密集构建在社区周边(一般为3公里内),将生鲜、快消品直接存储其中,由骑手负责最后一公里配送到消费者家中,主要满足中一线城市消费者对便利(快)、健康(好)的生鲜食杂需求。优势在于网点更密集,配送速度更快,而劣势在于盈利能力弱。毕竟大量的前置仓仓储,需要的成本压力也很大,如果周边用户的消费能力不能达到一个基本的平衡点,那么基本就不会盈利,更主要的是,这种堆积带来的「拖累」会如滚雪球一般不断地累计,造成的成本压力会进一步被放大。

可以说,前置仓模式的最大的劣势是资产沉重,如果不能有良好的成本控制以及输出的量优势,那么就很难实现盈利。有数据显示,在2021年上市前,每日优鲜一共拿到了11轮融资,共计融资142.71亿。而据

其财报显示,2019年-2021年,每日优鲜分别亏损29.09亿元、16.49亿元、37.37亿元。短短三年,就亏了83亿元。

其三是市场竞争压力陡增,每日优鲜没有解决之道。根据中国电子商务研究中心统计数据,生鲜电商4000多家入局者中,4%盈亏平衡,88%亏损,7%巨额亏损,最终只有1%实现了盈利。业务紧缩是为了暂时能够熬过难关,但是在大量资金得不到补充的时候,无论是人员成本还是供应链欠款,都会成为一道道枷锁,现有模式带来的困局没有

大量资金源源不断地支持下,是很难走出困境的。没有自身造血的能力,只有不断地烧钱来维持,而融资跟不上的时候,就是问题频发之际。如今的每日优鲜无疑就是这样了。

不是前置仓「一无是处」,甚至在一些成熟市场,前置仓的发展有可能是未来的趋势,但如今,前置仓模式无疑是每日优鲜的一个重要枷锁,不得不摆脱,但摆脱之后,又如何唤起市场的信心?目前来看,能不能生存下去才是根本。



美国公证认证中心

AMERICAN NOTARY SERVICE CENTER INC.

★隆重推出快速专项服务★

免费咨询 专业法规	各种确认公证	公证员公证	出生证	单身证明
	各种当面宣誓承诺公证	海牙认证	成绩单	健在证明
	各种当面签字签约公证	州务卿认证	委托书	中美授权
	各种复印件与原件相符公证	国务院认证	结婚证	收入证明
	各种事实验证公证	大使馆认证	离婚证	跨国驾照
	特办:全球远程电子公证	全套三级认证	死亡证	异名证明
			无犯罪记录	合同协议

特别推出

小企业认证服务、8(a)企业发展计划,帮助您获得联邦政府采购合同

电话: 202-599-0777 传真: 302-264-2121 微信: USnotary 邮箱: info@usnotarycenter.com



网站: www.usnotarycenter.com 地址: 7510 Diplomat Dr. Suite 101, Manassas, VA 20109



山姆出国定居服务受理中心 跨国办案·公证认证

- 杰出人才 EB-1A
- 国家利益豁免 NIW
- 婚姻/亲属移民
- 政治庇护
- 几大理由移民美国

- 养子、继子、私生子、非婚生子及其上下左右
- 各种连带关系移民

美国服务热线: 703-879-7304

中国免费直拨美国: 950-4042-6006

info@SAMabroad.com

www.SAMabroad.com

