

一个企业想发展,肯定要开源,做更多生意;节流,则是提升运营效率。为企业服务,无非是为其开源节流,满足企业内部和外部的需求。ToB 的市场非常难测算,它有各种细分行业,如果把它做成一门生意,这市场非常大;如果做成服务,它则是一个非常慢热的市场,对投资人而言就要有耐心。

企业级服务的资本逻辑

■本报记者 贡晓丽

针对新品上市,一位略通大数据的企业公关,可以使用“百度司南”服务,输入产品关键词,精确地找到竞品,分析自身的目标消费群体,进行媒体分析和品牌分析。然后根据活动预算、预期效果,制定媒体策略和活动策略。而线上的媒体策略,直接通过“微博易”和“新榜”这样的社会化媒体投放平台,优化出最佳的媒体投放组合。就连最后评估传播效果的简报,也可以通过“美通社”这样的平台,直接让机器分析产出。

这家公司用到的所有线上工具都来自一类企业——企业级服务企业。企业级服务市场由来已久,近年来由于“互联网+”和云计算的发展再次火热,备受资本市场追捧,企业级服务俨然成为了投资领域的下一个巨大风口,资本大鳄们都在垂涎、布局、等待价值10亿美元“独角兽”诞生。

生意? 服务?

目前遍地开花的的企业级服务,更多的是聚焦在云服务大数据、收银支付、ERP 企业管理、CRM 客户管理、OA 协同办公、财务、HR 人力资源等领域。本质上都是通过易用便捷的工具,来帮助企业降低人力和运营成本,提高各层面的执行和管理效率。

谈及 ToB(面向企业)市场在最近两年突然热起来的原因,昆仲资本创始合伙人梁勇樟在 2016ESIC 企业服务创新大会上表示,有三个原因导致了这个市场的热度上升。

第一是需求上升,经济增长对企业打造核心竞争力有着明显的要求,企业对内需要有良好的系统提升运营效率,更好地挣钱。从产业优化角度来说,也需要有很好的平台或者系统来帮助企业提升对外交流。其次是基础设施的提升,比如众多智能移动终端的发展,使得很多原来不易服务的场景现在得以实现。第三是移动互联网的发展使得很多应用方式发生了很大的变化,个人在平时生活中以及企业环境中的角色可以自由切换。

除了基础设施不断完善之外,华创资本创始合伙人熊伟铭认为,目前最终消费群体已经完全转到线上是根本原因。

“新的消费人群已经完全迁移,‘90 后’或者‘95 后’对移动互联网黏性更强。如果消费人群变了,相应的商业模式就会改变,这些商家对所有的服务平台需求性增强,这些是根本原因。我们今天所看到的企业服务公司也不再只是服务中国银行、中国移动等大公司了。”熊伟铭说。

华兴资本副总裁张明静认为,中国 ToB



企业要走到最后,就要成为相对比较全面的企业。

图片来源:百度图片

市场特别是企业级软件服务公司规模普遍比较小,跟中国经济体量不匹配。资本对企业服务公司的作用,更多是快和慢的推动作用。“有很多做 ToB 的公司,他们能否融到资不是生和死的区别,而是发展快慢的问题。他们常常一开始就有一个比较健壮的商业模式,有资本进入就会启动加速度。”

企业服务是多方面的,达晨创投投资总监陈刚认为,一个企业想发展,肯定要开源,做更多生意;节流,则是提升运营效率。为企业服务,无非是为其开源节流,满足企业内部和外部的需求。“ToB 的市场非常难测算,它有各种细分行业,如果把它做成一门生意,这市场非常大;如果做成服务,它则是一个非常慢热的市场,对投资人而言就要有耐心。”

大客户? 小客户?

企业服务公司经营模式不同,投资方的青睐也各有偏好。

昆仲资本倾向于由小到大,梁勇樟表示:“企业服务公司开始的时候通过服务中小企业客户,在过程中做好整个产品模块化,从中提炼出针对不同行业的大客户的执行方案,慢慢

往大客户迁移,从整个企业发展来看,更健康一些。”

陈刚则认为,小企业生命周期短,服务的企业还是要从中型起步,一直到大型企业。

“每个行业都有它的特点,大客户还是小客户的选择,完全取决于系统规模化的可行性以及维护客户成本的差异。”熊伟铭认为,“从客户的角度来看,提供服务必须是‘圆滑’的,如果完全是个性化部署,就很容易死掉。”

“任何企业服务 IT 型公司都要经历几个阶段。”熊伟铭说,而它们的共同特质是能熬,“这其实挺难的,企业服务真的不是短期内能做成的,企业服务需要一个团队,需要业务逻辑,需要知道这些规矩,需要通过系统来复制一个线下产生的场景”。

熊伟铭指出,服务型公司的优势,取决于其技术架构是不是足够规模化,“如果没有一个规模化的架构,肯定是要倒贴钱的,就没有了投资价值。如果公司的系统本身是可以规模化、结构化、数据化的,同时因为公司维护大客户的成本和维护小客户的成本接近,公司的注意力自然会向高附加值的客户转移。如果客户维护成本差别很大,对企业来说,就是取舍的问题了”。

关于付费和免费这道选择题,陈刚的选择是收费,“服务是有价值的”。他认为,“企业服务是比较严肃的市场,你要提供的服务有价值,就要收费。”

看赛道、看模式、看人

站在资本立场,他们在哪些赛道里寻找独角兽呢?

华兴资本的投资顺序是先 IaaS(基础设施即服务),后 PaaS(平台即服务),再到 SaaS(软件即服务)。“把基础的东西做好以后,再往上延伸,云计算会变成像水、电、气一样无处不在的基础设施。”张明静说。

陈刚喜欢“一些相对比较宽敞,但是竞争对手不是特别多的赛道”,譬如最近达晨就刚投了一家做文创行业分包商的企业。“我们的偏好都挺独特的,主要是因为我们不喜欢去挤人,很多赛道上面太拥挤会造成市场劣币驱逐良币。”陈刚说。

华创资本是做垂直行业的,“我们关注的企业要有非常明确的商业逻辑,没有特别花哨的东西,这个需求是刚性的而不是假的需求。”熊伟铭说。

另外华创投资的还有很多做大数据挖掘的公司,华创的评判标准并不是数据是否云化,而是公司的核心处理能力在内部是否自动化、规模化;公司在业务层面上是不是承担了客户的风险。“越是发展到后期的企业,越会遇到这样的挑战,如果公司承担了客户一部分的风控功能,这样兑现成本比较高。”熊伟铭说。

梁勇樟认为,企业服务本身不像 ToC(服务消费者)的业务在很短的时间内能做起来,从投资的阶段和节奏把握上比较重要。“首先选择销售管理环节入手,然后是人力资源管理相关环节跟进。投资节奏上,会看企业哪些环节刚需性更强,后期通过很好的数据获取能力、分析能力,把数据直接反馈到交易或者服务上,提供核心的运营指标。”

除了看赛道,看模式,企业服务要寻找下一个“独角兽”还得看人。梁勇樟认为,“做企业服务的创业本身不会一蹴而就,需要创始人踏踏实实静下心来做,创业者希望能达到的高度,对整个创业团队的心态会有很大影响。企业要走到最后,就要成为相对比较全面的企业,包括产品研发、销售、运营服务、营销资本,很难有一个创业企业一开始就具备方方面面的能力,所以创始人的学习能力非常重要,需要在不同阶段,能够把握企业发展的核心,能够把自己的长板发挥出来,同时弥补短板”。

公司

菩提医疗打造医疗界“最强大脑”

■本报记者 李惠钰

6月24日,国务院办公厅发布《关于促进和规范健康医疗大数据应用发展的指导意见》(以下简称《意见》),规范和推动健康医疗大数据融合共享、开放应用,并将健康医疗大数据应用发展纳入国家大数据战略布局。

健康医疗大数据的发展推动了医疗模式的变革,互联网技术的应用则为现代健康医疗事业创造了全新的环境。从《意见》来看,医疗大数据的应用市场或将迎来发展机会。

事实上,信息孤岛仍是目前医疗大数据的待破之题。一份调查数据显示,从机构层面看,在政府政策主导下,当前已经有70%以上的医院实现了医疗信息化,基础设施建设层面已经初见成果,但当前仅有不到3%的医院实现了数据互通。

近日,菩提医疗集团推出智能终端产品——智能医生工作站,该智能医疗系统运用 IBM 的 Watson 技术解决方式,以平台大数据为基础,拥有医生端和患者端及庞大的医疗产业资源,打破各级医疗机构之间的信息孤岛,为医生提供医疗决策支持。

“最终我们还是希望通过互联网技术的应用,推动医疗行业和医生进入‘人机合一’的智能化智慧医疗的时代,用专业的认知技术解决复杂的问题。”菩提医疗集团董事长付钢在接受《中国科学报》记者采访时说。

打破医院信息壁垒

当前,国家医改已进入深水区,而推动医疗行业变革的核心是医生,以解决医生难点为基础是菩提医疗特别关注的。

“中国的医生其实非常不容易,每个医生一天要看很多病人,工作量非常大,科技不断进步让医生的学习压力也非常大。”付钢说,“目前,我国绝大部分医院特别是大医院还在被动的体系下,医生在很短的时间内作决策诊断,导致患者不信任医生,医生也要防着患者,医患关系紧张。”

那么,如何建立新型的医疗关系?靠患者

突然的觉悟并不现实,归根到底还是要从医生群体的自身入手。付钢表示,基层的医生要提高自己的诊疗能力,大医院的医生要有更方便的工具去管理患者,所以新型医患关系需要专业的云平台帮助医生提高诊断的能力。

另外,我国医疗资源结构性分配也极不均衡,从地域上来说,优质的医生资源主要集中在医疗培训资源比较好的城市及发达地区,而乡村及相对落后地区的医生资源比较落后,基层医疗发展缓慢,患者权益难以得到保障;从产权上来说,优质医师资源主要集中在三级公立医院,患者无论大小病都会集中在城市的大医院中,造成公立医院不堪重负。

为此,优化医疗资源供给侧改革势在必行。菩提医疗 CEO 宋青表示,菩提医疗据此提出了三个解决方案。第一,给医院提供院内 HIP 集成平台解决方案,打通医院内部的信息孤岛,实现数据整合和共享,全面提升医院管理患者的能力,优化行医效率;第二,通过菩提医疗云平台打通医院间的信息壁垒,实现数据共享,以三级医院为核心构建区域医疗中心,将分级诊疗落到实处;第三,通过智能医生工作站提升医生的诊疗能力及患者管理能力,形成医患之间长期的社群关系。

实现“人机合一”

智慧医疗是通过打造健康档案区域医疗信息平台,利用最先进的物联网技术,实现患者与医务人员、医疗机构、医疗设备之间的互动,也可以理解为在信息化应用于医疗卫生行业过程中形成的各种医疗服务新形态。

“智慧医疗的发展一定要满足三个必要条件:第一是物联网数据采集技术;第二是云平台;第三是认知计算技术。菩提医疗所打造的解决方案是可以同时满足以上三点的。”宋青说。

她进一步表示,首先,菩提医疗为医生及患者分别设置了不同的端,医生用的是智能医

生工作站,患者用的是

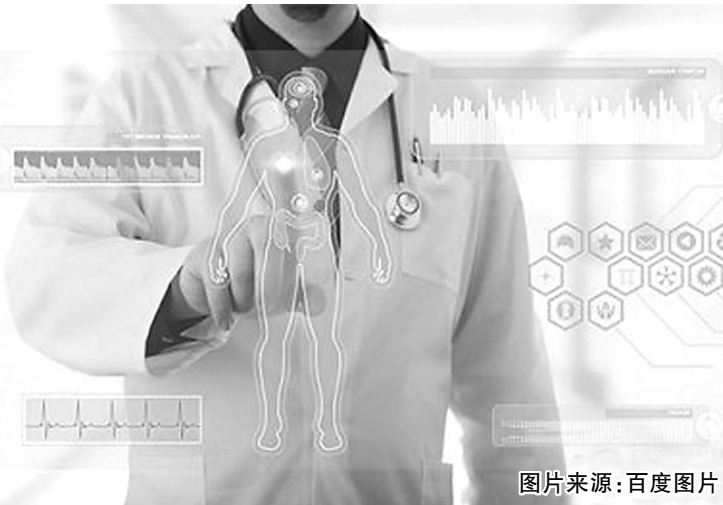
家庭智能管家,通过实时的数据采集,用于疾病预测、临床医学科研,并为患者提供定制化诊疗方案;其次,菩提医疗搭建了 HAAS 专业的智慧医疗云平台,实现了数据标准化的建设;最后,菩提医疗使用全球最为领先的认知计算技术,加之公司独家拥有的 30 多个学科顶级专家贡献的上万个病例,医生对疾病诊疗可以作出智能化的决策,从而实现精准诊疗。

为了满足专业医疗云的要求,即既要有安全性、稳定性还要保障患者数据的安全,所以菩提医疗联合了业内最专业的三家公司——IBM、ORACLE 及大唐高鸿,共同推出医院信息数据集成平台及专业的医疗云服务,向所有医疗机构开放使用,旨在解决中国医疗行业的三大痛点:院内系统不集成、院间数据难共享及医生决策无支持。

菩提医疗云不仅仅为医生作了各种考虑,对各级医生机构和各级行政管理部门的模块,从分诊到就诊再到区域医疗中心,都有组件化的系统开发。付钢表示,菩提医疗主要是想通过专业的信息化的互联网手段的应用,推动中国医疗行业实现医生 IP 化的转变,最终通过互联网技术的应用推动医疗行业和医生进入“人机合一”的智能化智慧医疗的时代。

解决智慧医疗面临的挑战

智慧医疗发展也面临着众多的挑战,首先在建设过程中会产生海量数据,包括个人健康信息、医护人员工作信息、药品设备信息等,存



图片来源:百度图片

在较大的安全隐患。

菩提医疗云平台采用了大唐高鸿的可信计算技术,这是一种运算和防护并存的主动免疫新计算模式。据悉,可信计算安全的起点,基础以及强度相比传统安全技术有本质的区别,可信计算基于密码硬件芯片,从平台加电开始,到应用程序的执行,构建完整的信任链,逐级认证,未获认证的程序不能执行,从而使信息系统实现自身免疫,构建起高安全等级的主动防御体系。

“菩提医疗云平台是从数据安全、接入安全和防攻击安全三个层面确保平台的安全性,我们是按照超金融级的标准来建设的。”宋青说。

智慧医疗的建设所需成本较高,医疗机构在选择使用面临比较大的经济压力。针对这一点,宋青表示,菩提医疗采用的是基础服务免费,增值服务收费的商业模式,通过降低门槛向全医疗服务机构及医疗服务人员开放平台使用。可以是“菩提医疗云+医院”的合作模式,帮助医院升级为云医院;也可以是“菩提医疗云医院+医生”的合作模式,医生通过与菩提医疗云医院签约多点执业从而在智能医生工作站上合法行医。

简讯

GE 携手中国企业 打造工业互联网生态圈

本报讯 近日,通用电气(GE)公司宣布其上海 GE 数字创新坊投入使用,这一平台将为客户、合作伙伴和第三方开发人员提供更多资源,共同开发数字工业生态系统。同时,GE 宣布与华为建立战略合作伙伴关系,GE 的工业互联网发展规划将与华为成熟的信息通信技术(ICT)得到结合,加速工业互联网创新应用开发。

据悉,位于上海 GE 中国科技园园区内的数字创新坊投资 1100 万美元,占地 4000 平方米,是 GE 在亚洲设立的第一个数字创新坊,也是今年 GE 计划开设的 4 个创新坊中的第 2 个。

数据显示,到 2020 年,中国的物联网市场规模预计将达到 1660 亿美元。有鉴于此,GE 将在中国扩展其数字联盟项目,帮助扩大工业互联网的覆盖面。中国电信、安永、凯捷、英特卫、TCS、H3C、微软和甲骨文等行业巨头均已加入 GE 数字联盟项目。(陈欢欢)

晋能科技与保利协鑫、应用材料 达成战略合作

本报讯 近日,山西晋能科技宣布与保利协鑫(GCL)、美国应用材料(AMAT)两家光伏企业正式达成战略合作。根据协议,晋能科技与保利协鑫将合作组建一支技术开发团队,双方将以开发高效硅片为核心,共同推进高效光伏产品的开发与应用。

与此同时,晋能科技还与全球最大的半导体生产材料制造商应用材料公司达成战略合作。双方将在高效光伏电池技术研发、晶硅电池金属化技术、超细线二次印刷技术、提升应用材料 Tempo 设备平台性能的技术和方法等多个领域展开深度合作。

为实现 2020 年光伏度电成本降至 0.55 元的目标,国内光伏业正加快构建优质的光伏生态圈。晋能科技总经理杨立友表示,希望携手更多行业伙伴推动光伏上下游产业链的互联互通,构建高效光伏生态圈。(陈欢欢)

Qorvo 公司宣布山东德州工厂投入运营

本报讯 近日,专注于为移动应用、基础设施与航空航天、国防等提供射频解决方案的供应商 Qorvo 公司宣布,其在山东德州建设的新工厂投入运营。该工厂占地 4.7 万平方米,增加了最新的关键性组装、封装和测试技术,可满足当前射频解决方案需求不断增长的现状。

此前,Qorvo 公司已在北京大兴经济技术开发区建设了一座工厂,负责该公司产品的销售、支持、组装和测试功能。据 Qorvo 公司总部企业战略总监兼中国区总经理王大卫介绍,未来,德州工厂将与北京工厂共同组成 Qorvo 公司中国制造中心,合力支撑其在全球的生产运营。(张文静)

亚信安全与新华三联手 打造“更安全”云中心

本报讯 7月19日,亚信安全与新华三集团联合宣布,双方将在产品创新、技术服务、渠道营销等领域展开全面的战略合作,积极提升我国云计算应用安全管理水平,共同帮助企业级用户应对不断演化的网络威胁。

作为战略合作的重要开端,亚信安全服务器深度安全防护系统已经成为 H3C CAS 虚拟化平台重要的核心管控模块,可为云计算租户提供更加灵活、便捷、高效的云数据中心运行环境。亚信安全 CTO 张伟钦表示,通过产品融合,亚信安全的虚拟化、安全技术以及大数据网络安全治理管理能力,可以为 H3C 云基础设施提供安全与性能、规模和效率的统一,为行业用户提供自主可控、安全可信的云数据中心运行环境。(赵广立)

瑞典德瑞医疗和江苏悦达集团 签署合资协议

本报讯 近日,瑞典德瑞医疗——全球领先的肾病医疗服务提供商和江苏悦达集团——拥有多家上市公司、总部位于江苏的大型国有企业,共同宣布开启崭新的合资项目合作。该项合作协议于今年 5 月签署,旨在为中国提供肾病医疗服务。当天举行的项目启动典礼标志着合作的正式启动。

该合资项目启动典礼在瑞典驻华大使馆举行,德瑞医疗首席执行官暨总裁 Dag Andersson 先生出席仪式并表示,本次合资项目合作旨在为中国市场提供高质量的医疗服务。(贡晓丽)

360 公司下线所有医疗广告

本报讯 近日,国家工商总局发布《互联网广告管理暂行办法》(以下简称《办法》)。《办法》的出台旨在规范互联网广告经营活动,强化各大网站广告自律审查责任,保护消费者的合法权益,促进互联网广告行业及互联网行业健康发展。对此,奇虎 360 公司方面表示,对《办法》的出台表示坚决拥护,将在此前工作的基础上,切实遵照《办法》严格执行,为网民提供客观、公正、权威的搜索结果。

今年 5 月 3 日,为积极响应国家相关要求,360 搜索即在行业内率先作出放弃一切医疗商业推广业务的决定,受到社会的广泛支持。同时,鉴于医疗广告良莠不齐,不仅搜索业务,360 整个商业推广平台均已将医疗广告 100%下线。(彭科峰)

膳食管理应用“小餐谋”正式发布

本报讯 每年的 7 月 8 日为“餐后血糖日”,今年的主题是科学均衡的饮食,倡导公众关注健康饮食每一餐。当天,北京大学人民医院内分泌科主任纪立农正式发布了一款膳食管理应用“小餐谋”,只需输入性别、身高、体重等个人基本信息,就会得到量身定制的专业营养建议和一份量身定制的专业营养餐推荐单。

“合理饮食、均衡膳食是控制血糖及治疗糖尿病的先决条件,也是最重要、最基本的一环。”纪立农指出,今年白求恩公益基金会联合拜耳医药保健公司共同发起了中国迄今最大规模的“中国糖尿病饮食现状调查和教育项目”,项目覆盖了全国 150 家三甲医院的 500 位临床医生。(李惠钰)