

易观国际总裁于扬

--互联网化的传统行业趋势

访谈题记：



TMT 领域的风险投资趋于理性。针对中国现阶段的创业投资市场，技术神化已经不是那么容易实现，被市场青睐的反而还是务实扎实的传统企业精神。

于扬的采访是在上海陆家嘴的易观国际办公室进行的，采访中用到最多的就是‘互联网化’这个词。作为 TMT 领域的知名研究机构，易观国际行业数据基础充分，对行业现状理解深刻。通过《孟杨投资访谈》TIC 用于扬的行业眼光，来看看互联网化的传统行业

趋势，未来针对 TMT 领域还有哪些可能的投资机会！

孟杨：感谢于扬总裁接受 TIC 的采访，来之前简单列了一些问题，你看有没有需要补充的内容？

于扬：我也很高兴可以通过这个平台与大家一起分享。针对现阶段的 TMT 领域的行业形势，大家可以关注互联网和传统行业的结合的方向。典型的例子其实很多，比如传统的广告公司和互联网结合出现了如 Google、Baidu 这样的在线广告公司。Google 不完全是一个搜索引擎得概念，而是一个在线的广告媒体平台。如果从搜索技术来说，Yahoo 是最先做的，Google 发展了搜索的媒体广告属性，这是一种模式的创新，并很快被市场检验可行。他比传统广告覆盖的范围更广、提供的客户数更多、交互性更强。

所以说互联网就像一个引爆器，吸引并引爆了很多的传统产业，比如游戏产业，盛大是世界范围内的电子游戏厅，是互联网让他成为可能。阿里巴巴是在线集市，而且不受地理因素的限制，51job 是一个在线的人才服务中心。我们看到传统产业每次被互联网引爆之后，商业模式就有很大的创新，所带来的营收也是空前的。

孟杨：的确，在线模式在物理空间，互动性等等方面都有很多突破。传统行业适合与不适合互联网化，首先要考虑的因素是什么？

于扬： 有两点因素要重点考虑一个是客户的获取，另一个是客户的服务。在这两点上也在线模式更容易有突破的地方，而线下的就会受限制。其实任何依托于互联网的创业项目都要认真考虑这两个方面，并且如何把这两点做好做透。游戏又是一个典型，线下与线上相比获取客户成本大，并且发展受限制，并且他的这种客户服务又可以很好的通过互联网交互实现。

孟杨： 既然是传统行业与互联网的结合，就会有两个方向：一个是互联网向传统行业结合，另外一个传统行业向互联网结合。你认为以前是那一种，以后又会有哪些转变？

于扬： 之前的方向更多不是在传统行业与互联网之间产生的，而是在 IT、电信、互联网之间的融合。比如中国移动声称自己要变成互联网公司，用互联网的方式运作企业业务。微软也用基于 SAS（Soft and Serve 软件及服务）的商业模式，通过互联网进行售后的软件升级等服务。而现在我们看到的是互联网变成了一个万有引力，把很多传统的产业吸引过来并进行改变，有些改变是本质的。

孟杨： 那么易观国际作为研究咨询机构，你们在这个方面又会起到怎样的作用？

于扬： 从我们的业务领域就能够很好的看到我们的作用。第一块是咨询业务，它是定制化的服务。针对企业的管理、产品营销提供个性化解决方案。帮助企业成长。

第二块是研究产品，围绕互联网化的基础设施、互联网的应用模式、应用模式与行业互联网化的结合，先期做一些研发，形成常年的订阅产品。这个方面更多研究的是网络营销、网络服务、电子商务。最后这些应用模式与互联网结合就形成了传统行业的互联网化。网上银行、网上保险、网上旅游、网上零售等等都是结合的产物。

第三块是媒体和活动业务，我们常年会有很多行业针对的会议。

孟杨： 看得出来，易观国际的业务和互联网是强相关的。

于扬： 是的，我们的业务就是围绕着互联网的应用模式进行的，只不过现在所说的互联网包括有线互联网，无线和移动互联网。通过研究产品帮助客户在互联网化的竞争中更好的

为客户服务。比如现在的一汽大众网站已经不仅仅只是把车型列在网上，他实际上成为消费者选择车型导购的重要来源，消费者甚至可以配不同颜色，不同价格。除了汽车这样的大件商品互联网交互选择之外，消费者的另一个趋势就是对小件商品的直接下单。除了书和 CD、包括小型的家具、手机都可以在网上直接下单。

另外我们也一直在探索易观国际自身业务的互联网化，研究咨询业也一定可以利用互联网插上腾飞的翅膀。通过互联网更好的获取数据，通过互联网交付我们的产品及服务，通过互联网更好的管理我们产品和服务的创新。

孟杨：你们的研究数据大部分都是通过互联网获得的吗？和艾瑞咨询相比，如何说明这个数据的权威性？

于扬：不是，现在我们的研究办法主要还是通过传统的方法，比如街坊，专访，焦点小组，电话访问，邮件访问等办法。但在线研究将成为未来很重要的趋势，包括在线问卷调查、在线行为技术分析。

数据权威与否一个很重要的参考标准就是看历史数据。艾瑞和易观同时发布数据，权威与否都要在未来一段时间接受事实检验。数据永远只能趋于真实，不可能完全真实，历史数据积累越久，根据这个做出的未来判断就相对越准确。易观到现在有 8 年的历史数据积累，在这成长的 8 年当中，我们的数据一直都在被事实检验。而艾瑞咨询成立才 5 年的时间。

孟杨：你们的研究产品都包括哪些内容，可以为企业的战略决策提供哪些参考？

于扬：我们的信息数据可以在很多方面对企业的决策起到参考作用。我举个例子就会很明白了，以网络游戏为例。第一部分是相关的市场数据：网络游戏的市场盘子有多大，有几类游戏，主要有那些供应者，有哪些盈利的方式。这些是市场的总揽数据。第二部分内容相对细分：玩网络游戏的都是什么人，多大年龄，在哪分布，什么样收入的人喜欢玩什么类型的游戏。这方面围绕的用户分析就比较细分。还有一部分内容深入厂商：比如盛大、九城他们过去做了哪些事情，现在正在做哪些新产品研发，有哪些联盟，他们现在正在关注那些方面的游戏方向等等。



图为易观国际于扬先生

孟杨：易观的研究一直集中在 TMT 领域，这也是创业投资的热门领域，虽然现在这个领域的投资趋于理性，但他还是代表着高成长性。你怎么看待这样的一种现象？

于扬：TMT 还是带来了未来更多的投资机会的领域，虽然最近投资在看中国的传统行业，还是因为中国的市场竞争不够充分，行业规范监管不够充分。在发展完善的道路上传统行业还有很多的投资机会。

但从未来的长期发展来看，更多的商业模式的改良是因为技术的推动，来自于相应技术的研发和创新，TMT 毫无疑问是技术比较密集的行业。不过从现在的形式来看，中国的整体的经济结构还没有完全走向以创新为主要的增长动力的阶段。易观认为基于技术的创新所带来的价值会更大。但这条路在中国还得走一段时间。

孟杨：TMT 领域里还有哪些投资机会，具体可能在哪些细分领域？

于扬：从易观的行业研究眼光来看，传统行业的互联网化带来的投资机会可能会更多，而纯粹的互联网模式在未来一段时间内将很难突破，特别是在这种模式的市场认可方面。

至于说投资机会的 TMT 领域细分，我认为有几条判断的标准：

第一要看是不是这个市场竞争相对充分，是不是在这个领域的市场上有很多业者。

第二要看是不是在这个行业内还没有很大的公司形成垄断。

第三要看这个业务本身是不是有和互联网的结合点，是否适合互联网化。

根据这三个要素套到广告公司来看 Google 的出现并非偶然。当时在美国市场，传统广告业的竞争是充分的，单一的广告和媒体公司数量众多。而且没有形成垄断。另外广告能和互联网很好的结合。这三点要素都具备！

孟杨：从投资的角度，我们想了解易观最近都在做哪些传统产业的互联网化研究？

于扬：现在网上银行和汽车业的互联网化在做研究，包括营销和网络服务。而且目前我们只做了这两个方面的研究，因为传统行业的互联网化是大趋势，但前后顺序会不同，也要看谁比较容易互联网化。像能源领域的互联网化比较难，会放的非常后面进行研究。

孟杨：目前国内 TMT 领域的企业比较多，他们的资本运作都有哪些特点？他们之间的并购、收购行为会不会比其他产业相对活跃？

于扬：我本人不是做资本运作研究的，所以没有发言权。易观还是相信术业有专攻。针对这个问题，可能我们某个针对的分析师会更了解。

术业并不专攻基本上是中国企业的通病，以为自己可以做所有的事情，其实效率很低。我在加拿大接受教育时发现：加拿大政府在公司成立初期就会给企业一个手册，手册的首页上写的就是专注！政府建议企业把律师、审计等尽量外包，只要做好自己专注的事情。我也想借助《孟杨投资访谈》为中国企业和咨询业的同行提个建议吧。

孟杨：谢谢于总，TIC 也希望易观国际在未来可以更好的帮助 TMT 领域相关的企业更快

更好的发展，很高兴你接受我们的采访。希望中国的 2008 可以更辉煌。

易观国际大事记		
事 件	时 间	备 注
易观咨询在北京成立	2000 年	成为 Gartner 在中国的唯一的研究合作伙伴
易观上海办公室成立	2001 年	沃顿商学院评为最有希望的 28 个中小企业之一
易观香港办公室成立	2003 年	成为中国科技咨询协会创始会员
易观深圳分公司成立	2005 年	成为 AAMA 中国的创始会员
易观广州分公司成立	2007 年	举办“远见产业风云 预测 2008 大赛”
《孟杨投资访谈》		Ourzb.com 红鼎创投

备注：《孟杨投资访谈》TIC 由中国民间资本网出品，转载请勿删改并注明出处。

为四川地震灾区的小朋友祈福

本次访谈特别鸣谢 **红鼎创投**

联系电话：0571-28938600

预约访谈邮箱：mengyang1497@163.com

本访谈随文稿同步发行有声稿，每月两期，每期 30 分钟。

下期人物：杭州市发改委 张永平先生

《孟杨投资访谈》Taka Investment Consultant /TIC

《孟杨投资访谈》TIC 是一档轻松投资访谈栏目。以人为本，以投资为纲，独立成体。注重投资实体投资个性和特点，项目经营管理经验挖掘。

TIC 宗旨：切实解决中小企业融资难！合作发行单位：中国民间资本网、第一财经、中国商业电讯、《民间资本家》电子期刊、互联网实验室、浙江交通频率、《浙商》杂志、娱乐基地、投资联盟等。

创业顾问、投资参考！TIC