



O2O电商资本热度趋冷

不久前，在朋友圈流传着一份O2O的死亡名单，揭露了O2O创业风光背后“尸横遍野”的现状。名单上大致列出了涉及16个领域的O2O倒闭项目，其中外卖、洗车、教育、旅游等领域首当其冲，而餐饮O2O则是重灾区。经历了快速爆发期，O2O企业前路会怎样？

资本寒冬到来？

对O2O企业的建议

半个月前，知名B2B创业企业一亩田突然被曝大幅裁员1500人引起各方关注，有报道分析称，引发裁员的主要原因是投资方撤资。

在业内人士看来，无论是那些名单上已消亡的O2O企业还是一亩田等遇到的窘境，都与资本有着密切的关联，在资本涨潮时，创业企业故事讲得圆满，各种融资便可轻松获得；而在融资趋紧、投资人愈加谨慎的趋势下，创业企业本身业务和产品不够过硬的话，很难再找到下一轮融资。

一位正在进行融资的互联网企业负责人坦言，在2014年进行融资较轻松，很多投资者怕自己错过赛道，做投资决策时并不谨慎，只要故事讲得好基本能融到资金。

不过，这种躺着就能融到资的情况或将结束。有分析人士称，未来6个月到12个月的融资形势非常严峻，大概只有2个月的融资窗口，基本上到今年11~12月，整个市场的融资都会处于一个大面积紧缩的情况。

未来或将出现僧多粥少的局面。这位分析人士指出，从2014年1月1日到现在，全中国新注册的企业为1200万，其中2015年前6个月新注册企业数量是600万，而去年全年中国新增企业才600万；2014年全年活跃的天使机构52家，一共投了不到800个项目，平均每家公司投了15个项目，今年上半年活跃的天使投资机构数量是248个，不到1000个项目，平均每家公司投了3.7个项目。

之所以出现资本“遇冷”的现象，除了“僧多”的缘故外，二级市场影响是个很重要的因素。从6月中下旬以来，股市暴跌，大量资金蒸发，这也直接影响各类基金的募集。

1.基于时差选行业 不同产业受到互联网影响的程度是不一样的，也就意味着不同行业O2O项目面临的挑战和机遇是不一样的。创业者要善于利用产业时差，去发现那些尚未被重视但是具备一定潜力的行业。当别人都在做餐饮，你可以去做家政，当别人都在做家政，你可以去做按摩。

2.基于痛点做产品 O2O只是形式而已，最终还是要回归到用户需求本身。解决的问题是不是用户的刚需？是不是用户愿意为之买单？是不是高频次的消费？这些问题都将决定这个O2O项目的生命力。创业者要抛开所谓的O2O外衣，去找到这个产业的本质和用户的痛点。

3.基于内容做传播 互联网时代的“人人皆媒体”的效应，使得媒介传播效率大大提高，内容本身的重要性得以凸显。优质的内容、事件是品牌传播的关键。叫个鸭子、鹅滴神这种项目的走红，和一个好的名字有很大的关系。创业项目做传播的一定要重视内容运营的重要性。

4.基于速度做势能 对于创业者而言，有些时候，速度胜过一切。必须在短时间内形成细分领域的品牌知名度，进而去融钱聚人整合资源，持续打造品牌势能。如果没能利用好这个时间窗口，那么很可能就会被巨头盯上，后果很可能这个市场你就出局了。

5.有选择地规避平台黑洞 各种类型的O2O项目，在线上都将面临“平台黑洞”效应，一些大的平台携用户和数据占有入口资源，会让很多新进创业项目卷入这个“黑洞”。创业者在自身资源和能力还不具备迅速做起势能的时候，要注意回避平台黑洞，不去跟这些大平台拼流量，最好选择重度垂直的细分市场，做深做透。

综合《21世纪经济报道》等

■创富会

王振华：在摄影的道路上坚持自我

王振华，宁波吉象映画文化传媒有限公司创始人。吉象映画，旗下拥有SEVENVISION柒视觉婚礼摄影和NIJI MILK儿童摄影两大摄影工作室。

提到和摄影的渊源，还要追溯到王振华的大学时代。在大学里，给女朋友拍照是热恋中的王振华最大的乐趣之一。在享受这个乐趣的过程中，他渐渐爱上了摄影。2008年，为了赚取人生中的第一台相机，毕业后的他找了一份和专业对口的工作，成了一名室内设计师。一年后，他用按揭的方式得到了他心爱的佳能40D，从此开始了他的摄影师生涯。

有了相机以后，王振华回到宁波，筹备自己的婚事。在筹备的过程中，王振华发现身边有着很多和他一样即将步入婚姻殿堂的朋友。这给了他练手的机会。王振华给自己拍摄的第一场婚礼打了75分，“我觉得自己在这方面还是挺有天分的。”到2012年，王振华成立自己的摄影工作室——SEVENVISION柒视觉婚礼摄影工作室时，他已经凭着过硬的摄影技术积累了一批忠实粉丝。回头客和再介绍成了工作室成立之初最大的客户来源。加之王振华学设计出身，他在为宁波知名婚庆公司设计婚礼效果图的同时，得到了大量高端的婚礼资源。就这样，柒视觉工作室一步步走上正轨。

王振华强调记录感情。他觉得跟拍一场婚礼最值得的，就是记录了新人最感人的画面。正是用心对待每一对新人，王振华的付出得到了回报。2014年，柒视觉全年的接单量达到了160单以上。柒视觉已经在宁波婚礼摄影市场稳稳地站住了脚跟。

2013年，王振华开始涉足商业片，为服装品牌拍摄商业大片。在给童装模特拍摄的过程中，王振华发现，儿童作为一个颇具亮点的拍摄群体，常常能给他带来很多有创意的拍摄点。于是王振华想到了成立一家自己的儿童摄影工作室。就这样，NIJI MILK儿童摄影工作室诞生了。为了拍出更为自然的儿童摄影，王振华还专门为NIJI MILK组建了一支中坚力量——引逗小组，专门负责和小朋友玩乐，建立感情。在拍摄过程中，引逗小组会引导小朋友拍摄，让摄影师拍到最真实，最自然的那一面。

在摄影中，王振华收获了伙伴，收获了快乐，收获了对于人生的感悟。

潘薇

结婚小年 婚庆行业火拼婚礼秀效果

即将到来的国庆黄金周又将迎来结婚潮，不过与前些年火爆的结婚场景不同，今年新人受传统观念影响，结婚数量有所下降。为了吸引新人，当下诸多酒店与婚庆企业都开始火拼婚礼秀效果，吸引新人。

9月5日，一场以“恒缘”为主题的浪漫婚礼秀在宁波东钱湖恒元酒店盛大上演。东钱湖里的爱情，温泉里的婚礼，将东钱湖特有的水墨风韵融入到以中式风格为主的婚礼秀中，呈现了一场别开生面的视觉盛宴。恒元婚礼秀不仅聚集了婚庆行业的多方优质资源，更创新打造了“宁波目的地旅行婚礼”的新模式，将传统的宴会式婚宴与西式户外仪式完美融合，为新人带来了特别的婚礼体验。

不久前，宁波万豪酒店的钻石舞台区，一场别出心裁的婚礼秀也在音乐声中缓缓拉开帷幕。交错的光线演绎出空间的三维度，舒缓的音乐流淌出时光的第四维度，鲜花点缀的T型舞台上，郑重的誓词中，浪漫的约定正在达成。

宁波市婚庆行业协会有关负责人说，“90”后已进入结婚高峰期，他们更在意婚礼的个性化，婚庆服务也随之由以前的拼道具进入拼创意时代，更注重体验式服务。

陈鹏云

李国龙与梦缘



梦缘食品有限公司创建于1995年，具有浙江省内最大的生产基地，公司现有占地面积130亩，建筑面积85000平方米，引进最先进的大型饼干生产流水线9条，年生产能力达10万吨。特别是素食系列饼干更长期供不应求。“小饼干”是如何做成“大文章”的呢？还得从梦缘食品创始人——董事长李国龙先生说起。

李国龙，1952年生于宁波市贵驷镇一个贫寒的家庭。年轻时创业，他首先选择开自营快销店，采取送货上门薄利多销方式，对每个客户的需求爱好都一一登记下来，并定期回访，他这举动令不少顾客深受感动，生意越做越好。

1992年，李国龙40岁，他邀另外两位伙伴租赁厂房合伙创办了宁波华龙食品厂，主要生产散装饼干。1995年，饼干行业发展形势良好，企业规模也逐渐扩大，随后他选择了独自办企业——成立了宁波梦缘食品有限公司。2009年收购宁波老牌公司——宁波中瑞太丰粮油有限公司，“梦缘”饼干市场也从最初的宁波、杭州、嘉兴逐渐向全国扩张。现在，走进北京、武汉、长沙、青岛、乌鲁木齐等地的一些超市，都能看见

“梦缘”饼干，饼干种类也增加到了7个系列50多个口味。从刚起步时的小打小闹，到现在全省最大民营饼干生产企业，李国龙用了近二十年时间。他说：“经验、基础、资金及诚信，在整个创业过程中起着关键作用。”在总结梦缘的成功时，他主要提到几点：

一、严把食品安全质量关

为保证品质，公司使用的面粉、食用油等原材料，一律从跨国公司进货，并邀请知名烘焙高级工程师培训技术。

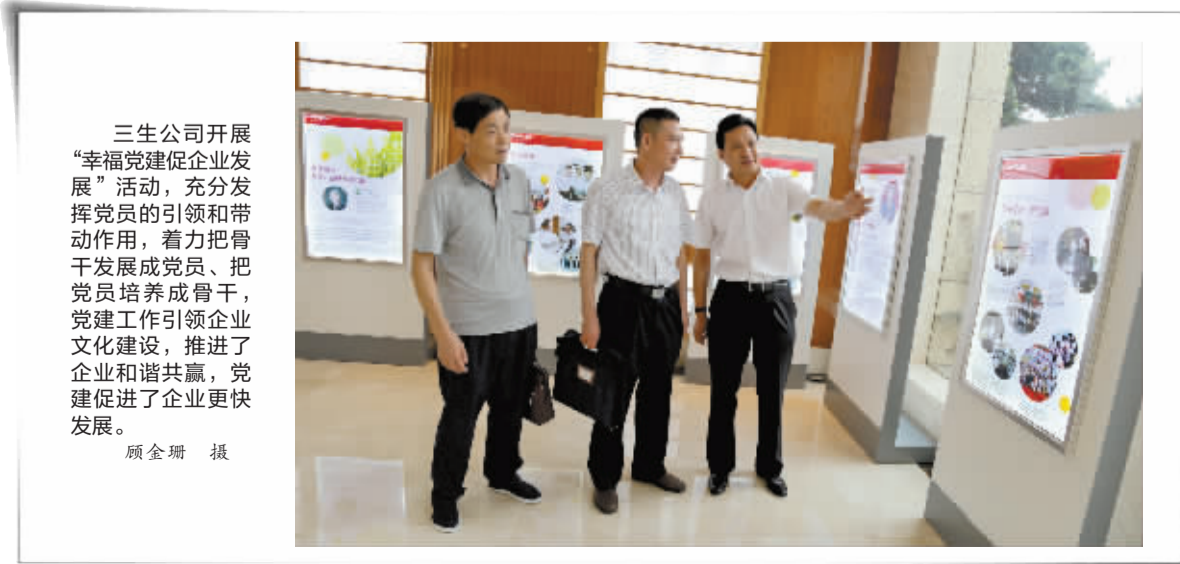
二、诚信经营、诚信守业

梦缘历年均被评为“AAA”级企业，没有拖欠过一分钱的银行贷款，更不会拖欠供应商的货款，也从从不拖欠职工工资。

三、坚持创新，勇于开拓

李国龙40岁才创业，但并不墨守成规。在梦缘的经营管理过程中，首先是人才创新，他把优秀的人才请进来，老职工送出去培训，不拘一格重用人才使企业永葆活力；其次是设备创新，引进国内最先进的生产设备，对老设备改造；第三是产品创新，第一时间研发新品，引导消费潮流。在李国龙的坚持下，梦缘每年都要开展技术创新、管理创新、营销创新等大奖的评选活动，激励员工奋发向上。

赵宇敏



三生公司开展“幸福党建促发展”活动，充分发挥党员的引领和带动作用，着力把骨干发展成党员、把党员培养成骨干，党建工作引领企业文化建设，推进了企业和谐共赢，党建促进了企业更快发展。

顾全珊 摄