

# 周鸿祎天价午餐会堪比“巴菲特” 新书众筹金额已高达85万

赵小冰



近日，360公司董事长兼CEO周鸿祎的首本署名著作《周鸿祎自述：我的互联网方法论》通过众筹方式正式发布，项目发起人是此书的出版方中信出版集团。

此次众筹的金额分别有35元、148元、999元、2999元、29999元和无私奉献等六种类别，前五种类别均能获得不同的回报，无私奉献则是不需要回报的，记者发现目前已有21位不求任何回报的支持者。值得一提的是，其中每单金额高达29999元的北京、上海10人午餐会项目已先后售罄。截止记者发稿，目前众筹的总金额已超过85万元。

## 天价午餐会为何如此火爆？

私密午餐会项目内容主要包括周鸿祎北京、上海两地1对9私密午餐会，“转型与颠覆：互联网思维风

暴”周鸿祎分享会VIP入场券1张，以及周鸿祎新书300册等。7月10日，周鸿祎新书众筹项目刚一上线，便因该项目29999元的天价而备受争议。“大家还是喜欢免费的午餐，这样的天价能卖出去吗？”当即就有网友在京东众筹页面下留言。

但结果却大大出乎了众人的意料，自上线以来该项目一直以平均每天1-2单的速度，在众筹时间刚刚过半的情况下，抢先售罄。

天价午餐会为何如此火爆？有业界认识分析，这和周鸿祎个人身份以及近几年不断攀升的互联网焦虑有关。

周鸿祎，对于中国的互联网行业和中国互联网用户来说绝不陌生。他曾任职方正集团，后创立了3721并任雅虎中国总裁，2008年他创立了360公司，将“互联网免费安全”这一理念普及到千家万户，也因此让360拥有了超过4亿的用户。

可以说，周鸿祎既是中国互联网第一代老兵，有着在互联网摸爬滚打多年的丰富经验，又是互联网二次创业的成功代表，紧跟潮流，再次抓住了移动互联网时代的发展机会。与此同时，周鸿祎提出的“微创新”，用户体验时代来临，互联网必须免费的理论体系，在业界影响很深，也使他成为广为推崇的

互联网导师。

周鸿祎的这些互联网方法论，正是目前很多企业所需要的。如今正处于一个变革时期，可以说互联网改变了一切，尤其是移动互联网发展，改变了人们的生活，却在经济领域引发了一股互联网焦虑。新兴企业在寻找新的发展窗口，传统企业也意识到危机临近，希望通过变革来重塑辉煌。如何才能在新的战场，去理解新的游戏规则，甚至去建立游戏规则？

## 周鸿祎新书或成互联网“葵花宝典”

以目前的互联网现状来看，周鸿祎带来的是一剂良药，他的首本署名著作就如一本互联网“葵花宝典”。正如周鸿祎在新书中所说，“在这个互联网的时代，你需要一点互联网思维，但不是那个越来越成为玄学的互联网思维，而是一个回归常识的互联网方法论。”

据出版方中信出版社介绍，新书《周鸿祎自述：我的互联网方法论》也是周鸿祎生平第一本署名著作，也是老周16年来互联网创业心得的精华辑要，更是互联网颠覆式创新的秘籍大起底。在本书中，周鸿祎首次讲述了自己的互联网观、产品观和管理思想，厘清了互联网产品的本质特征和目前互联网时代的新趋势，列举了颠覆式创新

在现实中的实践和应用，透露了360多年来的成功秘籍。

本书是写给互联网的创业者、从业者一本最接地气、最直白的实战指南，也是写给那些处在转型期的传统行业的重要解决方案，有助于他们在这个复杂多变的时代中颠覆自我、掌控未来。

在大众等待新书的同时，有不少高端人士更希望和周鸿祎进行亲密接触，由他亲自传授互联网秘籍。如果说巴菲特的午餐火爆，是因为“股神”的光环。那此次周鸿祎天价午餐会的迅速售罄，也反映出互联网变革的大形势下，企业家迫切希望得到更多有实践意义的指导，帮他们拨开互联网迷雾。

虽然午餐会已经抢购一空，但其他项目，目前仍然在京东众筹平台上进行招募，其中包括刘强东等神秘大佬参加的“转型与颠覆：互联网思维风暴”互联网(北京/上海)分享大会入场券和递交商业计划书一份，获得360团队和周鸿祎本人的专业点评与合作的机会。

据了解，此次众筹和其他周鸿祎新书所得的所有版税收入，将定向捐赠给远征军老兵，包括目前已经筹到的其中76万元的资金。新书发布的众筹时间将一直持续到8月9日。

# 团购半年大考成绩揭晓：数量锐减至176家 总成交额294.3亿元

郭新

国内团购行业在疯狂的增长势头下，迎来了今年半年度的大考成绩单。

近日，国内独立的团购导航网站团800发布《2014年6月中国团购市场统计报告》，数据显示，6月国内团购成交额再创新高，达到59.3亿元，环比增长9%，同比增长127%；月度购买人次逼近9亿，达到9522.9万人次，环比增长8%，同比增长110%；在团单数量达到118万期，环比增长26%，同比增长196%。至此，今年上半年团购累计成交额达到294.3亿元。

报告指出，294.3亿元虽再次创下半年度最好成绩，但仍未达到年初预计的上半年315.1亿元的目标，相对全年771.5亿元的销售目标则有一定的距离。在2011年到2013年的6个半年度

中，团购市场的半年度复合增长率为44.9%，如今年还维持这个速度增长的话，今年上、下半年的成交额应为315.1亿元和456.4亿元。如要达到全年目标的话，意味着下半年成交额则需达到477.2亿元。

在众多的团购品类中，餐饮类和酒店类团购增长迅猛，半年成交额同比增长均达到1.3倍，其中上半年餐饮类团购成交额达166.6亿元，同比净增95.4亿元；酒店类团购上半年成交额为32.9亿元，同比净增18.3亿元。在整体团购市场体量不断增长的同时，团购网站的马太效应进一步加剧，排名前5的团购网站成交额占到整体的99%以上，而国内团购网站的数量却进一步减少，到今年6月，团购网站的数量锐减至176家，相比

2011年8月高峰时的5058家，存活率仅为3.5%。

业内专家指出，消费者对于不同网站所关注的焦点一般是不一样的，由于四年来消费者浏览团购网站的习惯积累，使大家上团购网站的目的转变为寻找优惠的吃喝玩乐团单。尤其在移动端，团购类的手机应用更类似于一种工具类软件，大家更多时候在外出、逛街等有需要时，看一下是否有优惠的美食或电影票，目的性会相对较强。而商品类团购会更多的有一种“逛”的属性，即大家在公交、地铁时会随手看一看类似于美丽说、蘑菇街、折800之类的软件有没有新的东西，目的性没有那么强。这也就导致团购网站的商品类团单市场份额不断减少。

此外，据团800统计，今年上半年排名前3的独立团购网站美团、大众点评网、百度糯米整体的市场份额已占到八成以上，达84.2%。在最新的统计中，国内团购网站的数量仅为176家，较之于高峰期的5058家，当前的网站存活率仅为3.5%。而在仅存的176家中，平台型的团购网站数量为43家，垂直类团购网站数量为23家，而商品类团购网站超过110家。

对此，有分析指出，团购经过4年的发展，已从之前的“百家争鸣”完全过渡到了“胜者为王”的阶段，下一步团购行业的整体竞争将会从单纯的团购业务竞争上升为本地生活领域的全方位竞争，这对于排名靠前的几家团购网站来说将会是一个新的挑战。

## 优酷日播放量首破6亿 移动流量超6成

7月25日，优酷正式宣布多屏日VV突破6亿，成为中国视频行业史上第一个多屏全流量突破6亿的品牌。相当于，每位中国视频网民(截止2014年6月视频网民4.39亿)每天在优酷观看1.4个视频。得益于暑期效应以及自制内容厚积薄发，优酷多屏流量7月以来均有明显增长，其中移动端增长速度惊人，目前流量占比已超60%。

暑期向来兵家必争，2014年仅参加全国高考生就有939万，再加上高中及大学在学校的娱乐消费能力不容小觑。面对如此庞大市场，电视电影行业有暑期档，而视频行业同样有不成文的“暑期档”。

今年以来，优酷自制内容百花

齐放，除持续推出经典自制内容《美好2014：大师微电影》、《万万没想到第二季》、《侣行第二季》等，更陆续上线各类全新节目满足学生群体各类娱乐需求；互联网首档明星脱口秀《优酷全明星》，首档互动户外真人秀《男神女神》，电影《分手大师》原班人马打造的同名欢乐网剧等。不仅如此，PGC(专业合作伙伴)内容合作同样全面开花，其中《暴走大事件》、《飞碟说》、《麻辣隔壁》等话题新潮、贴近学生生活的内容获得了大量中青年用户的推崇。

当海量优秀内容遇上暑期，优酷的多屏流量均获得了不同程度的增长，其中又以移动端增长最为明显，在移动互联网发展与学生暑期

的双重增速下，目前优酷移动端流量已占总流量的60%以上。可见，移动视频行业已突破流量资费瓶颈，正快步进入高速发展期。视频行业的未来属于多屏，是否能跟上多屏发展速度是视频品牌决胜的关键。

早在2013年底，优酷土豆集团就率先完成多屏合一的战略布局，将PC端的优势完美过渡到移动端和客厅大屏幕。如今，在PC端，优酷是唯一同时领跑三大核心指标的視頻平台；在移动端，优酷App是全球网民最喜爱的中文视频应用；在智能电视端，优酷TV App在安卓系统上下载量排名第一，优酷的多屏合一战略正逐步实现。

(郭新)

## 好声音钓鱼再次来袭 瑞星提醒中奖短信、邮件一律不信

近日，随着《中国好声音》第三季的开播，瑞星“云安全”系统监测到大量假冒《中国好声音》的中奖类钓鱼网站。同时，瑞星客服中心也接到热心中用户举报称收到《中国好声音》第三季场外中奖的短信或邮件。

瑞星安全专家表示，以热播综艺节目的名义谎称中奖，制作钓鱼网站，是黑客的常用伎俩，一旦网民按照网站上的电话与之联系，骗子就会以“税金”、“快递费”、“保证金”等名目要求网民向其打款，导致用户钱财一起不复返。瑞星安全专家提醒广大网民，暑期是综艺节目的热播期，无论是《中国好声音》、《花样爷爷》、

《爸爸去哪儿》，还是《妈妈听我说》，所有的“场外中奖”信息一律不要相信，以免落入黑客设下的陷阱。

据介绍，假冒《中国好声音》第三季的中奖类钓鱼网站通过手机短信、电子邮件及传真等渠道进行传播，其普遍特点是中奖金额高，超过法律规定的5000元商业抽奖活动上限。此外，该类网站制作精良，批量“生产”，与真正的《中国好声音》官网几乎一模一样，整个网站上只有中奖信息在网站地址不同。骗子会要求网民在其网站上提供地址、身份证号与手机号，最终要求网民在24小时内拨打网站上的“客服电话”，并要求

网民交纳几千元甚至上万元“税金”，同时扬言如不向其打款就会向法院起诉网民，态度恶劣。

为此，瑞星安全专家提醒网民在网上时应注意以下三点：一是不要相信任何综艺节目的“场外中奖”邮件或短信，这都是黑客设下的陷阱，只为套取用户的隐私信息并赚取钱财；二是使用专业的安全WiFi拦截钓鱼网站，没有安全WiFi的用户可购置一个瑞星安全WiFi；三是为手机安装专业的安全软件，屏蔽虚假中奖短信，智能拦截垃圾短信和骚扰电话，拒绝收取诈骗短信。

(赵小冰)

## 帝度生态家电中国行 冰城上演林志玲与你不见不散

日前，由荣事达三洋电器公司发起的“帝度生态家电中国行暨帝度好冰箱·风冷狂欢节”活动受到空前关注。这场以绿色、生态、智能、环保的“生态家电”风暴正席卷全国。7月27日，帝度携品牌代言人、“生态大使”林志玲走进哈尔滨。

继“帝度生态家电中国行暨帝度好冰箱·风冷狂欢节”先后在南宁和成都举办以来，受到各地帝度品牌经销商和林志玲粉丝及消费者热情参与支持。尤其是林志玲与帝度生态家电产品的每一次亮相都能引爆全场，将现场气氛推向高潮。

作为高端生态家电引领者，帝度品牌秉承合肥三洋的卓越技术与精益制造基因，始终坚持制造“生态家电”的品质理念。帝度风冷系列冰箱于2012年成为南北极科考队官方唯

一指定专用产品，以“稳定运行、节能环保、持久保鲜”等品质特点，得到极地科考队的高度认可。

哈尔滨活动当天，林志玲携手帝度风冷无霜系列冰箱、帝度“静海”系列滚筒空气净化洗衣机、帝度“天净”系列空气净化器全套生态家电产品亮相哈尔滨万达嘉华酒店、国美红旗店、苏宁哈西万达店，与帝度东北地区经销商和粉丝零距离接触。同时，林志玲现场与粉丝和消费者进行“微信摇一摇”、“帝度最强音”、“现场连猜”等互动活动，并在现场选取一对新婚夫妇赠送帝度全套生态家电产品。

据了解，当天活动结束后帝度将携手林志玲与来自全国各地的幸运用户一起种植生态小树苗，将帝度绿色、生态、环保的公益理念传递给消



费者。“接下来我们可能还会去其他一些城市，我们想把生态活动推进到每一个城市，以更具深度、广度的方式传播生态理念。”合肥荣事达三洋集团副总裁、营销公司总经理章荣中表示。

目前，“帝度好冰箱·风冷狂欢节”促销活动也已在全国范围内展开。(小冰)

## 【动态】

### 搜狐视频掀暑期战略攻势 集中引爆优势资源

本报讯日前，搜狐视频以“搜狐视频暑期档大放送”为主题，正式宣布暑期战略攻势启动。搜狐视频整合独家优势资源，多个平台资源登顶第一，为用户提供大规模暑期档独家优质内容，这是之前视频行业没有过的档期集中爆发形态。搜狐视频集结优势资源在美剧、自制、日剧、动漫、海外综艺等各个平台，均实现第一优势。在国产剧领域，也将发挥独特的平台资源优势，逐步巩固和占据各个领域的用户首选地位。

据介绍，搜狐视频2014暑期档，集结20部年度重磅大剧，对湖南、江苏、浙江一线卫视进行全覆盖。《天天有喜》原班人马演绎的《新济公活佛》有成成为年度最强喜剧的潜质；杨幂、李易峰等一线人气偶像齐聚年度最强魔幻剧作《古剑奇谭》；年度最强话题热剧《杉杉来了》，霸道总裁“鱼塘”大热；年度最强“夫妻组合”张国立蒋雯丽《金婚》之后再聚首《爱情最美丽》，是暑期最重磅情感大戏。搜狐视频将在国产剧精品上对一线卫视广泛覆盖，精准占有，达到月月有剧王。

值得一提的是，搜狐视频于2014年提出引领行业，开启自制元年。其中搜狐最为重要的网络自制长剧《匆匆那年》将会登陆搜狐视频暑期档，8月4日正式上线，搜狐视频每集超百万打造的《匆匆那年》将开启行业之先，力求颠覆行业。

### 华为荣耀携手爱奇艺 推“追剧神器”荣耀爱奇艺X1

本报讯7月28日，中国硬件实力最强大的互联网品牌华为荣耀与中国最具影响力的视频企业爱奇艺正式达成战略合作，并首度推出4G跨界追剧手机——荣耀爱奇艺X1。该机专为喜欢观看视频的消费者量身定制，为用户带来最完美的移动视频体验，荣耀爱奇艺X1于7月29日10:08分在华为商城、京东商城、天猫华为旗舰店发售，售价1999元。华为终端移动宽带与家庭产品线副总裁王银锋、爱奇艺高级副总裁杨向华先生以及众多媒体、嘉宾等共同出席、见证了此次活动。

此次华为荣耀和爱奇艺通过战略合作，也开创了硬件平台软件化的全新商业模式。在4G网络日益普及化的背景下，荣耀爱奇艺X1的跨界合作模式，不仅为合作双方提供了新的商业可能，同时也将对移动视频市场的发展起到巨大推动作用。

华为终端移动宽带与家庭产品线副总裁王银锋表示，此次与爱奇艺的合作，是在4G时代创先布局移动视频市场，同时也使荣耀品牌具备更多跨界延展空间。此次与爱奇艺合作，使荣耀在移动互联网形成硬件+软件+内容的完整产业生态，将为荣耀的消费者带来更多层次的品牌体验和更大的产品附加值。爱奇艺高级副总裁杨向华则指出，爱奇艺拥有国内众多的移动视频用户。此次与华为荣耀合作，是“iQIYI inside”战略在移动视频领域的重量级合作。

### 海淀法院宣判不正当纠纷一案 奇虎胜诉、百度须赔偿5万

本报讯用百度搜索360软件，被莫名安装“百度手机助手”等百度软件，这种行为不仅侵犯网民的选择知情权也攫取了奇虎的商业机会。为此，奇虎将百度告上海法院判决。7月28日，该案已宣判，百度被判违背诚信原则，构成不正当竞争，赔偿奇虎五万元并在公开刊登声明，以消除影响。

海淀法院判决如下：一、本判决生效之日起，被告百度在线网络技术(北京)有限公司停止百度手机助手下载器软件使用360保险箱、360手机浏览器、360手机卫士和360手机助手软件名称、图标；被告北京百度网讯科技有限公司停止在百度应用平台中提供使用了360保险箱、360手机浏览器、360手机卫士和360手机助手软件名称、图标的百度手机助手下载器软件；二、本判决生效之日起三十日内，被告北京百度网讯科技有限公司、被告百度在线网络技术(北京)有限公司在百度应用平台和360安全中心首页连续二十四小时刊登声明，就本案不正当竞争行为为奇虎360消除影响(声明内容须经本院审核，逾期不履行，本院将根据原告北京奇虎科技有限公司申请，在相关媒体公布判决主要内容，费用由被告北京百度网讯科技有限公司、被告百度在线网络技术(北京)有限公司承担)；三、本判决生效之日起十日内，被告百度需赔偿原告经济损失及合理开支五万元。

### 网秦联手A Wireless

#### 为美200家商店提供移动安全解决方案

本报讯7月24日，移动互联网服务公司网秦宣布与美国电信运营商Verizon的无线业务高级合作伙伴A Wireless签订合作协议，将实施一个全方位的、捆绑式的安全解决方案，确保了用户设备和有价值资产的安全，该方案进驻了A Wireless在美国的200多个商店。这笔交易拓展了网秦和A Wireless之间的关系。A Wireless一直是网秦移动安全及隐私和家庭保护解决方案的销售点分销合作伙伴。

“移动设备是人们日常生活的必需品，资料与硬件一样重要，然而保护解决方案还没有变成事实。”A Wireless COO Scott Levinson说，“通过跟网秦合作，我们能够提供一个软件安装包，它确认装置及其内容相结合的价值，并使我们用户远离灾难性的损失。”“跟A Wireless一起合作去保障用户设备和个人资料安全，我们非常骄傲。”网秦美国常务董事Chris Stier评论道，“附随的安装包完整地保护设备和资料，通过它A Wireless将具有更强的能力去对抗窃密、恶意软件等威胁。”

据了解，网秦在2014年网秦发布平台化战略后，其旗下的安全系列产品定位在移动开放服务，包括恶意软件和病毒防护、钓鱼保护、恶意网址检测、内容和联系人备份、丢失的手机的位置、远程设备锁定、安全浏览、设备与内存优化和监视网络使用情况。

### 优购时尚商城投入1.5亿元 重金砸三周年店庆

本报讯国内最大的时尚类电商优购时尚商城近日宣布，将会让利1.5亿元打造公司成立3年来规模最大的店庆活动。据悉，优购3周年店庆将从7月28日开始一直持续到8月28日。

作为百丽国际旗下的电商网站，优购时尚商城于2011年7月上线，初期名称为优购网上鞋城主打男女鞋和运动鞋服商品。2013年成为国内最大的鞋类电商。同年，公司更名为优购时尚商城，网站定位为时尚类鞋服网购平台，并又快速成为国内最大的时尚类B2C。

优购此次三周年店庆将持续一个月，每周均有不同的品类类作为主打，每日都推出历史最低价的超值秒杀，目前包括百丽、思加图、DNKY、levi's、CAT、耐克、阿迪达斯等著名品牌均将参加活动。同时，优购手机APP还在店庆期间推出“摇一摇”活动，每天都是从30-200不等的礼品卡送出。优购官方微信(iyougou)、微博每日将会送出1000张40礼品卡，并有晒单、竞猜的互动活动。优购时尚商城将会在本次店庆带来前所未有的让利活动，预计订单量将会较平时增加一倍。优购也提前进行客服和物流的准备，以保证用户购买到优质、时尚、超值的商品的同时，依然可享受受到高品质的服务。

### 创业决胜未来“决胜东方教育创业大赛”启动

本报讯全国首届教育创业大赛“决胜东方教育创业大赛”日前正式拉开序幕，大赛由新东方教育科技集团(新东方)和决胜网联合主办，由中国教育领军企业家俞敏洪老师、及知名投资人汪潮涌先生领衔担任创业导师和评委，分享自己的创业历程及指导创业者在真实商业环境下的创业。项目不限于基于互联网的、APP的、或Online、Offline的、或新型的、传统的，鼓励多视角展开。

大赛项目来源渠道主要是：2000所院校学生创业社，各地区政府孵化器，3W创新传媒、创新工场、IDG等平台，社会基金推荐及网络公开招募等。大赛共分项目招募与项目路演、项目路演、初赛、复赛、决赛五个阶段，由新东方、信中原、阿米巴等著名VC企业担任评审。最终优胜者不仅可得到导师团的推荐信，还能全程参加12月美国硅谷大会及获得数十万到数百万美金的创业启动资金。初赛及复赛的胜利者还将得到拉勾网提供的百度、360、阿里巴巴等互联网公司实习机会、参加创业训练营等。

决胜网CEO戴政表示，平台上集合了国际教育产业链上最优质的资源。此次与新东方联合举办创业大赛，就是要寻找到有能力有梦想的创业者及有潜力的创业项目，对他们进行投资，完成创业梦想。“决胜东方教育创业大赛”将在决胜网设大会秘书处，用于各项工作筹备及联络。

(李君编辑)