



博鳌亚洲论坛 2016 年年会简报

(总第 68 期)

博鳌亚洲论坛研究院

2016 年 3 月 24 日

分论坛 39

懒人经济：生活服务业的 O2O

时间：2016 年 3 月 24 日晚上 8 时 15 分至 9 时 30 分

地点：国际会议中心一层东屿宴会大厅 A

主持人：《名人堂》《彬彬有理》制作人、主持人、贝都因传播机构创始人 路彬彬

嘉宾：

韩国 Kakao 执行副总裁 洪银泽

韩国济州道知事 元喜龙

土巴兔联合创始人 谢树英

今日资本创始人兼总裁 徐新

汽车超人 CEO 郑超

百度副总裁 曾良

主要观点：

➤ “懒人经济”需要了解消费群体的需求



- 智能城市离不开物联网
- 互联网转型要选择有互联网基因的人
- O2O 的核心是效率

概要:

基于中国庞大的人口规模和高居住密度，O2O 生活服务业的市场潜力巨大。

“懒人经济”需要了解消费群体的需求

洪银泽表示，要做好“懒人经济”需要了解人们的需求。公众关注高质量的休闲时间。如何提高休闲时间？如何进一步提升服务质量，比如交通和通勤？

谢树英表示，未来通过大数据分析O2O，可帮助消费者匹配相应的装修公司，提供定制服务。同时，提高行业标准。未来，如购房按揭一样，按揭装修也会有很大市场。

智能城市离不开物联网

元喜龙表示，智能城市必须在物联网的推动下才能实现。每年来自济州岛的有300多万中国游客，在娱乐、语言服务、信息沟通方面，济州岛依然有很多可以改善的地方。需要通过O2O，还有物联网的服务，进一步提高公共服务的安全度和舒适度。



互联网转型要选择有互联网基因的人

徐新表示，会选择有互联网基因的人投资，因为每次创新，他们都能打造一个新世界，而不需要改造旧世界。通过掌握用户的体验、思维方式，把用户的消费习惯全部改过来，革“线下市场”的命。线下市场的人接受这个变革会很痛苦。线下公司想成功，最好的办法是成立单独部门，与原始核心团队隔离开来，大胆起用年轻人，责、权、利分开。

郑超认为，传统企业如果要做互联网+或互联网转型，第一，可基于在行业里累积的资源，做业务相关的衍生，不能直接把已有产品互联网化；第二，在搭建团队时，要找了解互联网系统的产品负责人，有效率的运营产品才是成功的关键；第三，以子公司或是另外孵化独立的公司做，且这些衍生公司要获得完全授权，任何对资金和人事的干涉都会降低效率。

O2O的核心是效率

曾良认为，O2O的核心是效率。为什么要做O2O，对于用户来说，就是得到以前得不到的服务，有更多的选择。对于商户来说，是可以提供以前提供不了的服务。为什么O2O会死？是因为伪需求。为什么要大平台品类？大平台的效率比单一平台效率高，效率不提升就没有意义。百度糯米的数据包罗万象，糯米有70%的使用者是女性。情人节电影票和开酒店一般先入为主地认为总是男性为主，但数据显示，情人节晚上开房55%是女性下单。其实，懒人经济某种程度上是由女性经济所推动的。