

搜象地理商政便民电子信息平台



南京迪维康信息科技有限公司

-- 内部文件，请勿外传 --

January 14, 2013

内容目录

1 超前世界的技术	4
2 瞄准中小商家的市场	7
3 为中小商家提供的自理服务	7
4 为广大顾客提供前所未有的信息和体验	8

<u>内部文件, 请勿外传</u>	2
4.1 精准的地理搜索	8
4.2 独有的内容	8
5 第一个采用手机的交互方式的智能终端	10
6 政务新闻发布	10
7 市场及其规模	11
8 利益共享的商业模式	11
9 结语	14

执行摘要

人总要与她的周边环境发生互动, 到哪里吃饭, 购物, 美容, 娱乐是人们随时随地都要作出的选择。可以不夸张地说, 我们生活的质量不是别的, 正是一个又一个这样的决定的综合效果。由此可以得出这样的结论: 一个能够帮助我们作出明智的地点选择的信息平台对个人, 商家, 和社会都会产生不可估量的作用。

这样的信息平台与传统的搜索引擎不同之处在于, 一个搜索的答案是随着用户所在的位置不同而改变的。于是同一个人在两个不同的地点提交同一个搜索, 就会得到两个不同的答案。这就叫做“基于位置的服务”, 出于英文 Location Based Service, 并被简称为 LBS。下面的图1是LBS应用场景之一。

显而易见的是, 一个好的基于位置的服务的背后必须有一个好的地理搜索引擎。迪维康拥有世界领先的地理搜索技术, 而搜象就是一个建立在性能优越的

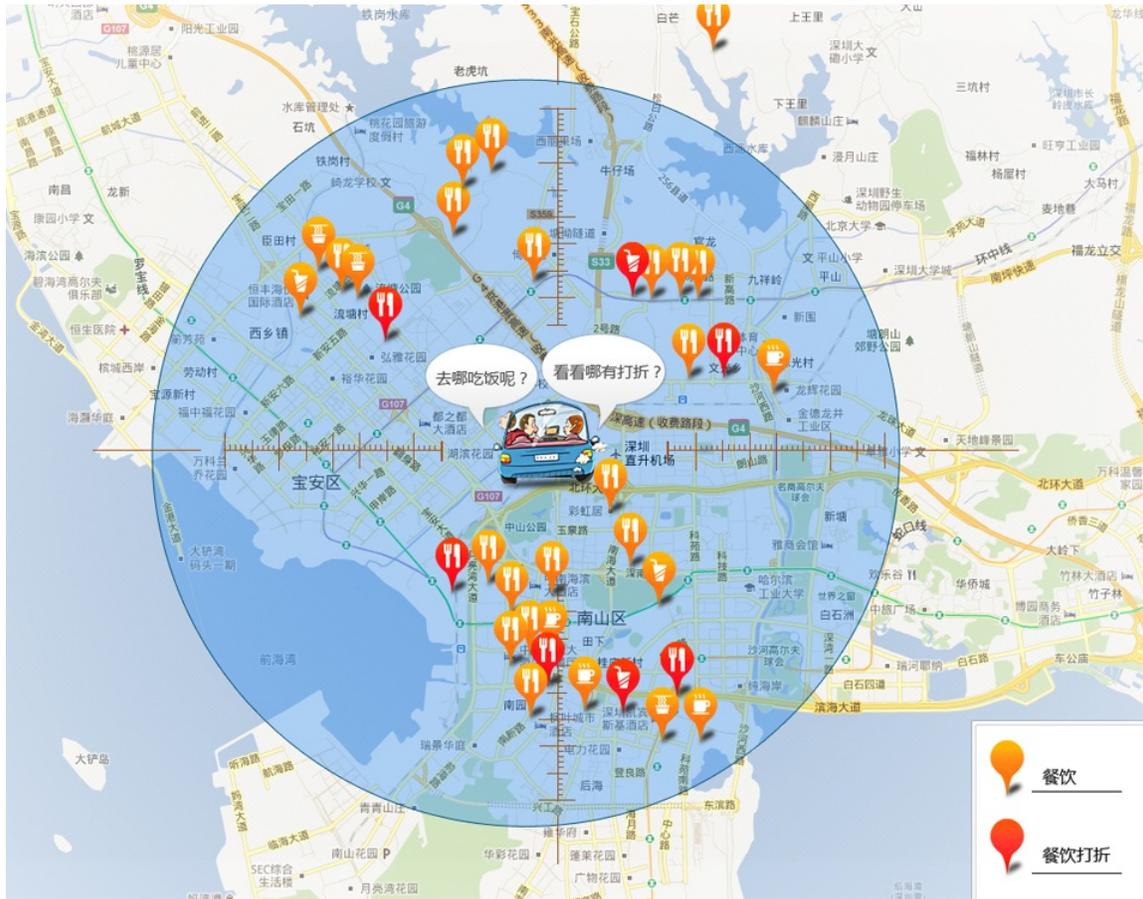


图 1: 搜象平台的核心功能是帮助人们解决每天面临的“去哪儿”的问题, 同时也为地方中小商家提供一个廉价而高效的优惠信息平台

地理搜索引擎之上的基于位置的服务。它的核心功能就是帮助人们有效地解决人们每天面临的“去哪儿”的问题，并且同时为社区的中小商家提供一个价廉有效的通向地方顾客的信息渠道。

1 超前世界的技术



图 2: 搜象平台上的不同机型支持壁挂式和立式, 并有不同的外设配置

搜象是我公司推出的世界上第一家地理商政便民信息平台。它为广大用户解决每天衣食住行中到哪儿去的问题, 为中小商家提供一个他们从未有过, 价格低廉, 而又行之有效广告和促销平台, 为政府, 机关, 和媒体提供一个事关百姓生息的信息和新闻发布渠道。同时, 它还与银联合作, 为群众提供话费充值, 水电缴费, 机票等多种便民服务。

搜象是一个地理信息平台, 这就是说, 无论在自己的手机上, 或在商场里的

搜象终端上, 人们所看到的信息是随着他或终端的位置而不同。每个人看到的都是他所在的位置的某个可调的地理范围内的信息, 而不是漫无边际的所有信息。所以, 搜象又可以说是一种基于位置的服务。基于位置的服务之质量, 毫无疑问地依赖于其对具有几何形状的地理区域而不仅是对应于字符串的行政区域进行搜索的能力。但现有的基于位置的服务大多在地理搜索上存在着严重的缺陷。所以, 我们还是决定把自己的建立在独家专利技术之上平台叫做地理平台, 以示区别。

搜象地理信息平台当然也是一个地理广告平台。从消费者的角度说, 他走到那里, 看到的和收到的都是他当时周边的广告和促销信息。从商家的角度, 他可以选择他的市场范围, 使得他的广告有选择地出现在目标市场范围。从系统的角度, 没有两个用户在不同的地方, 也没有两台铺设在不同地方的智能终端会看到或展现同样的内容。搜象是世界上第一家发明和实现看似平凡但却具有颠覆性的平台。

搜象又是世界上第一家全方位的信息平台。首先它横跨传统和移动两种互联网, 而不是只占一边瘸腿走路。其次, 它还在商场, 地铁, 机场, 银行等公共场所铺设了大量的智能终端。所以人们不仅能够可以在办公室的电脑, 在自己的手机和平板机上, 还可以在公用智能终端上使用搜象平台 (见图3)

搜象拥有站在世界前沿的智能终端技术。它的主板采用ARM CPU 结构, Android 的技术, 触摸屏技术, 一屏多分以支持在一个大屏上对流媒体, 广告, 和查询同时的支持。搜象智能终端的低功耗, 手机的多点触摸交互方式, 和丰富的互动功能都是其他广告机或查询终端望尘莫及的。

搜象的智能终端不简单的是放在公共场所的大手机。它配有二代身份证, 二维码, RFID, 密码键盘, 可读磁条和IC卡的读卡器, 热敏和针式两种打印机。用以支持身份验证, 自动登录, 优惠券下载, 商家呼叫, 二维码扫描和下载, 缴费, 付款, 转账等等功能。在外设的配置上, 国内外的智能终端还没有一家的产品达到或接近搜象的水平。



图 3: 搜象平台上支持的地理搜索类型 圆形区域 (左上), 矩形 (右上), 多边形 (左下), 带形 (右下)

2 瞄准中小商家的市场

现在虽然商业广告和优惠信息是一个增长迅速的市场, 但无论在传统或移动互联网上, 为中小商家服务的广告平台几不存在。中小商家仍然依靠店面的招牌, 在临近散发传统印刷的单子, 在墙上, 地上, 和电杆贴小广告等古老的方式来扩大影响。

这一与时代不相称的现象是有其深远的根源的。中小商家的市场一般都有很强的地方性, 而大多广告媒体平台却没有精细的地域概念, 从而不能满足中小商家的需求。进而言之, 没有地域概念的平台也因为其漫天撒网的作法, 成本也就超出了中小商家可承受的范围。所以我们在目前的电子广告优惠平台上见到的往往都是来自跨地域的大中企业, 商家, 和连锁店的信息, 而见不到市场是社区级的中小商家的广告。

结合自己的优越的地理搜索平台, 搜象是世界范围内第一家瞄准以社区级中小商家为核心服务对象的商务信息平台。地理电子广告平台的技术, 使得搜象能够把商务优惠信息有目标地发布在每个商家的周边市场范围内, 这不接解决了广告界普遍认为难以解决的“最后一公里”的问题, 提高了广告的精准性, 这同时也意味着搜象平台的资源的有效利用, 从而进一步降低了搜象平台的广告成本, 使得我们得以低廉的价格为中小商家提供高效的服务。

3 为中小商家提供的自理服务

中小商家与大中商家j的商务优惠信息对比, 不仅在地域, 也在时间上有更精准的要求。一个加盟搜象的饭铺当天进了一批鱼, 老板可以马上在手机上敲一敲, 就可以立即把这道用鱼作的菜的优惠信息发布出去。一个影院在离电影开映前的五分钟还空场, 负责人可以立即把票价三折的优惠发布甚至推送出去。

与一般电子广告平台不同, 在搜象平台上, 一个商家只要交以低廉的月费, 便可以加盟搜象。加盟之后, 它就出现在搜象平台的地图界面上和搜索列表中。老板可以在电脑或手机上上传自己的商品和服务的照片和文字描述, 不限量地上传和修稿优惠卷的信息。顾客可以打印, 短信, 或二维码的形式下载优惠卷,

并在商家确认和兑现。

钻石级的加盟店还可以享受客户在智能终端免费呼叫, 对进入一定距离之内的顾客(在本人选择接受此类信息的前提下)进行优惠信息推送等更高级的服务。

和团购或某些电子优惠平台不同, 在搜象平台上, 店家的信息, 优惠券的上传都是商家自理的, 而且都是不仅可以在电脑上, 也都是可以在免费的手机应用上就可以完成的。与其他团购和电子优惠平台的这一不同, 大大降低了搜象平台的运营成本, 从而使得我们能以低廉的价格为中小商家提供优质的服务。

4 为广大顾客提供前所未有的信息和体验

4.1 精准的地理搜索

在搜象平台上, 人们对搜到的商家进行查询, 点评, 打分。这些在其他平台上也可以见到。但是对地域的精准搜索却是在其它平台上见不到的。

无论在手机或智能终端上, 一个顾客在进入平台后首先会看到以他的现有位置为中心, 一个默认的矩形地理区域内包括餐饮, 商店, 娱乐, 旅店, 政府, 公园等等类型所有的兴趣点和它们的分布。这个顾客可以根据需要改变他选看的类型, 搜索的中心点, 搜索的范围大小, 乃至切换城市。

他还可以在触摸屏上画出感兴趣的任意矩形, 圆形, 任意多边形, 和任意带型, 搜象系统就会立即进行相应的搜索, 并给出结果。例如, 一个要驾车旅行的人可能想看看自己的路线旁边有什么景点, 可以到哪里吃饭, 住宿, 那么, 他可以在屏上画出自己的路线, 并进行一个带型搜索来达到自己的目的。下面图4对搜象平台上的独家支持地理搜索给出了图例。

4.2 独有的内容

除了独家的地理搜索技术为顾客提供前所未有的用户体验外, 搜象平台在内容上也是独特的。首先, 搜象平台的数据库搜集了全国近两千万的兴趣点。所以在除台湾外的任何地区, 不管是不是在搜象已经开通的地区, 人们都可以搜到

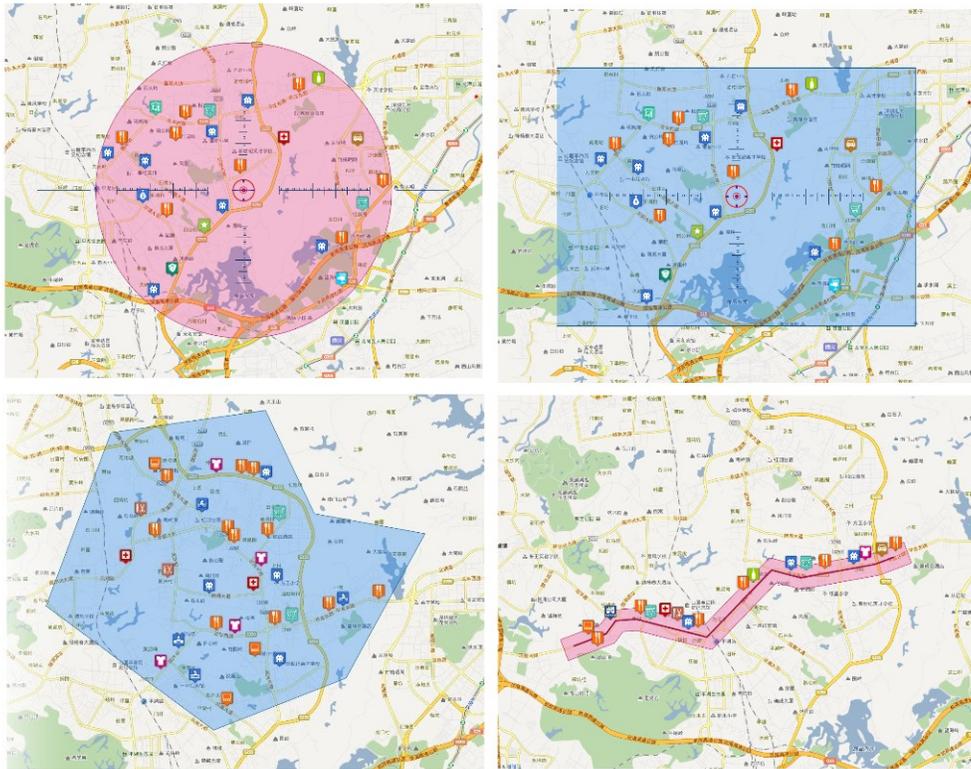


图 4: 搜象平台上支持的地理搜索类型 圆形区域 (左上), 矩形 (右上), 多边形 (左下), 带形 (右下)

数量客观的商家。随着越来越多的商家加盟, 兴趣点的数量还会逐日增加。加盟搜象平台的兴趣点与其他平台有所区别, 即在性质上更多地是以地方社区为市场的中小商家。这也就是说, 搜象平台的数据在地方性的中小商家方面是无可取代的选择。这对于促进地方经济, 减少物流污染, 推进当地商务都有其特殊的意义。

5 第一个采用手机的交互方式的智能终端

搜象的智能终端有别与目前市场上的任何一种智能终端, 在于其采用人们已经习惯了的智能手机交互方式。这包括翻页, 多点触摸, 放大缩小等在标准的Android系统上常见的方式, 从而彻底地摈弃了建立在电脑浏览器平台上的智能终端的任何痕迹。

其实这也并不奇怪。搜象平台的智能终端是建立在Android系统之上的。所以采用智能手机的交互方式, 而不是浏览器的模式对搜象来说是再自然不过的了。如此, 与其他智能终端相比, 我们的智能终端就不仅在核心技术, 数据内容, 而且也在交互方式上领先一步。

6 政务新闻发布

搜象平台为政务机关和媒体开放了简便的公告和新闻发布方法。一个记者可以在手机上把刚刚发生的时间记录下来, 并连同照片发布一条RSS新闻, 并马上在搜象平台得到发布。

教育局可以在自己的搜象后台上以流媒体或RSS的形式发布学校的通知, 并立即在所述的所有学校的智能终端上得以发布。

这些都是搜象平台在电子政务的初步尝试。如果收到欢迎, 从技术上扩大这方面的业务是完全不成问题的。与此相关的是, 我们也将对非盈利的公司机构开放优惠的信息公布渠道, 以支持各种有利于社会和社区建设的事业发展。

7 市场及其规模

搜象的数据库目前在全国范围内的兴趣点数有近两千万之多, 抽样调查的结果说明, 把中小商家都包括进来, 实际的兴趣点数约上上述数字的五倍左右, 即在全国范围有不少于一亿的潜在加盟商家。象合肥这样的二线城市, 搜象的数据库中的兴趣点有12万, 但实际数量估计不在60万以下。这也就是说, 当百分之十的商家加盟搜象平台的时候, 以每家的加盟月费100元计算, 每个月的平台在加盟费上一项上的收益在全国范围内可望达到10亿的水平, 在合肥这样的城市可以达到每个月600万的水平。从另外一个方面, 我们计划配合搜象的手机平台, 在开通的城市里征集足够的资金在商场, 地铁, 银行, 车站等既有人流, 又有驻留时间的场地铺设搜象智能终端。其配备数量以每一千个商家对一个智能终端。这也就是说, 在合肥这样的中等城市, 首期配备的智能终端在600台左右。在全国都开通之后铺设10万台以上。

智能终端所特有的大屏幕和外设使得他们不仅能够更有效地提供各种查询服务, 支持话费充值, 机票, 缴费等增值服务, 从而为平台带来客流和一定的收入, 更重要的是, 智能终端的上半部分可以播放流媒体广告。以平均每秒的广告在一百个屏上播送100遍的收费为100元计算, 在合肥这样的中等城市的智能终端每一秒可以带来600元的收入, 每天的有效播送时间以12小时计算, 每天潜在的上屏广告收入大约为两千五百万。假设我们的广告市场开发仅仅达到百分之十, 那么在一个中等城市每天的流媒体广告的收入也在百万以上, 每个月达到千万以上。

把流媒体广告和商家加盟费都算上, 我们可以看出, 以保守的不到百分之十的市场开发率算, 搜象平台在一个象合肥这样的中等城市每个月的收入应在千万以上。在其自然地分为约100个辖区的情况下, 每个辖区所带来的收入平均在每个月在百万的水平。

8 利益共享的商业模式

搜象平台的商业模式中除了一般的消费者包括如下的参与者:

- 总公司: 提供技术, 维护平台的运转, 对全国范围内运营进行策划
- 市级分公司: 负责开发本市的市场
- 辖区代理: 负责市内街道一级的辖区的市场开发, 和商家服务
- 智能终端代理: 有偿地取得本市内智能终端有时限的使用权, 并在期限内参与全市搜象平台的所有类型的利润分享
- 推销代理: 不受地域限制的加盟代理人。可获取经他加盟的店家的合同收入的百分之二十的利益。
- 加盟商家: 搜象平台的顾客和主要服务对象, 通过有偿的加盟月费获得不限量的信息上传机会。
- 企业, 媒体: 搜象平台的大屏幕上部流媒体广告的广告主。

其中最后的两方是搜象平台的顾客和服务对象, 是搜象平台的收益的主要来源。其他各方则是搜象平台的贡献者, 并参与平台所带来的利益的分成:

在分利模型的设计上, 我们采取了有利共享, 财力俱收的原则。具体地说, 搜象平台依靠辖区和智能终端两种代理。其中的辖区指的市内行政区内的街道一级的区域。以合肥为例, 共有九个行政区, 每个区又分为十到近二十个辖区。

辖区的代理负责开发自己辖区内的加盟业务, 得到的回报与业绩有直接的关系。智能终端的代理只支付智能终端在一定时期内的使用权, 并委托市级公司对终端进行统一部署和开拓流媒体的广告业务。由于商家加盟和流媒体广告的业务是相互支持的, 我们让辖区的代理能够分享部分流媒体广告的收入, 也让智能终端的代理分享商家加盟的收入。从模型的设计上, 我们保证了一个辖区代理的投资的回报率是智能终端代理的投资回报率的两倍, 以公正地反映辖区投资人不仅在财力, 也在人力以市场开发的形式进行了投入。

销售代理的利益分享是十分简单的, 他能够拿到所签的加盟合同或广告合同的百分之二十。其他的四方, 包括辖区和智能终端的代理, 分公司, 和总公司, 以金字塔的形式分享所余的收入。底层的两种代理分成比例最高, 分公司其次, 总公司最低。

下面的图5是上述的分利模型的图解。

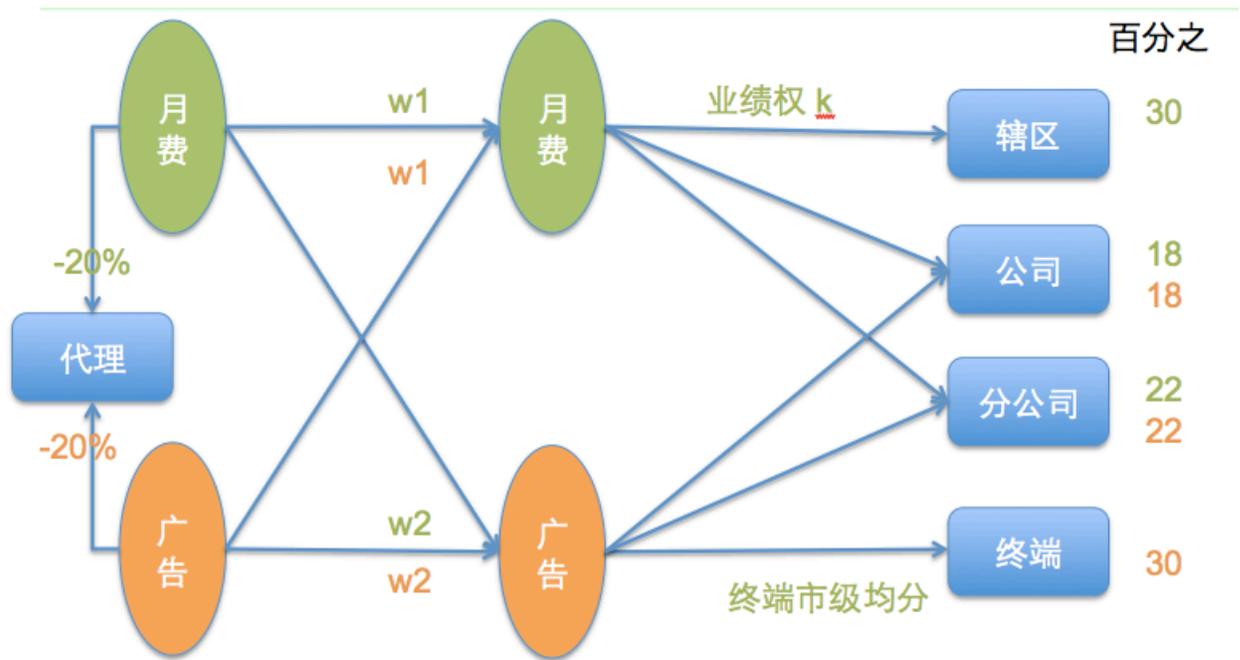


图 5: 搜象平台的参与各方的分利模型

其中市场投入权 w 的计算为

$$w1 = \text{所有辖区经理保证金} \times 2 / (\text{所有辖区经理保证金} + \text{所有智能终端代理保证金}) (1)$$

$$w2 = \text{所有智能终端代理保证金} / (\text{所有辖区经理保证金} + \text{所有智能终端保证金}) (2)$$

而一个辖区的业绩权 k 的计算则由

$$k = \text{本辖区的加盟月费收入} / \text{全市的加盟月费收入} \quad (3)$$

给出。

在保证金的设定上, 我们以辖区代理在三个月内, 智能终端代理在不过六个月内收回投资, 并在相应的时期内得到加倍的回报。

9 结语

搜象平台的优势总结起来, 可以简略如下:

- 搜象平台在技术上是世界领先的, 在多个方面开创了世界第一。
- 搜象平台瞄准的是从未被开发的中小商家的广告市场
- 由于搜象独家的地理搜索技术所能提供的精准的基于位置的服务, 和为商家提供的自理后台, 我们能为中小商家提供廉价, 精准, 和即时的商务广告
- 搜象平台在结构, 系统, 外设, 增值服务, 和用户体验上都远远地站在世界的前列。
- 独创的商业和分利模型使得投资人能迅速地收回投资, 并开始享受高利率的回报。