

# 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

协会秘书处

201507

## 本期内容

### 协会信息

1. 广东吉青电缆实业有限公司启动“两化”融合管理体系贯标工作
2. “两化”融合管理体系贯标服务机构走进揭阳试点企业
3. 协会参加微商平台“家居商城”启动发布会

### 行业资讯

1. 中国 5G 技术或将领跑世界：5G 应用是万物互联和信息化结合
2. 广东发布多个专利大数据应用服务产品

### 热点新闻

1. 三案例 看“互联网+”形势下的企业转型
2. 资本巨头纷纷加入外卖 O2O “烧钱”大战

# 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

## 协会信息

### 广东吉青电缆实业有限公司启动“两化”融合管理体系贯标工作



广东吉青电缆实业有限公司创办于1980年，至今已有三十多年的电线电缆生产历史，该企业为广东省专业生产电线电缆的国家级高新技术企业。公司现拥有现代化的生产车间、生产设备、检验设备和测试工序，同时具备完整的质量保证体系和开发能力。

2015年6月30日上午，广东吉青电缆实业有限公司启动两化融合管理体系贯标工作。吉青总经理、吉青各部门领导、项目咨询团队等出席本次启动会。

会上由项目咨询师对两化融合管理体系进行了宣贯讲解，对两化融合发展历程和内涵、两化融合管理体系框架、两化融合管理体系贯标实施过程、两化融合管理体系贯标难点等进行了全面介绍。吉青总经理在会议中发言，要求各部门按照规划要求，结合需求分步实施，通过两化融合管理体系贯标工作的有效开展、持续跟进，进一步改善企业内部不足的现状，确保项目工作能够高质量达标。

# 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

## “两化”融合管理体系贯标服务机构走进揭阳试点企业



2015年7月14日，我协会“两化”专家服务团队挺进揭阳，为开展康美药业股份有限公司、广东瑞源科技股份有限公司两家企业的两化融合贯标工作进行宣贯。

瑞源科技引领中国纺织内衣行业的前沿，被评为广东省优势传统产业转型升级龙头企业；康美药业更是行业的领导者，有力推动我国中医药现代化的步伐。两家企业都具有较高水平的信息化程度，这为企业未来成功贯标两化融合管理体系奠定了坚实的基础。

协会将继续保持与企业的良好互动，确保企业两化融合贯标之路顺利进行，为粤东地区输送更多优秀的“两化”贯标企业。

# 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

## 协会参加微商平台“家居商城”启动发布会



2015年6月28号下午，我协会秘书处参加了由汕头市工商联、汕头市家具商会联合主办的微商平台“家居商城”启动发布会，共同见证了汕头家居行业进入O2O新模式的重要时刻。

据介绍，该商城目前已有60多家本土商家进驻，还有200多家商家正在申请进驻，产品涵盖了家具、家饰、家电、家纺、艺术陈设等系列家居用品。

发布会现场，我协会副会长单位——广东智博信息产业有限公司也与汕头市家具商会与广东华文签订战略合作协议，达成合作。

## 行业资讯

### 中国 5G 技术或将领跑世界：5G 应用是万物互联和信息化结合



7月22日，工信部新闻发言人、总工程师张峰在国新办发布会上表示，工信部将加大5G（第五代移动通信技术）研发力度。当人们还在谈论4G的时候，5G已经蓄势待发了。怎么理解5G？对一般消费者而言，下载一部8G高清电影，3G时代需要70分钟，4G时代需要7分钟，而到5G时代只需要短短的6秒钟。

专家预测，到2020年，5G将实现商用。我国在通信技术标准领域经历了1G空白、2G跟随、3G突破、4G同步的加速发展，在5G时代要力争取得主导地位。对市场而言，5G更意味着数不清的机会，虽然真正商用尚需几年时间，但5G已成全球关注焦点。

#### 中国 5G 标准有望成为世界标准

5G，通俗讲就是第五代移动通信技术，但与4G、3G、2G不同的是，5G并不是独立的、全新的无线接入技术，而是对现有无线接入技术（包括2G、3G、4G和WiFi）的技术演进，以及一些新增的补充性无线接入技术集成后解决方案的总称。从某种程度上讲，5G将是一个真正意义上的融合网络。以融合和统一的标准，提供人与人、人与物以及物与物之间高速、安全和自由的联通。

从专业角度看，除了超高速的传输需求外，5G还需满足超大带宽、超高容量、超密站点、超可靠性、随时随地可接入性等要求。因此，通信界普遍认为，5G是一个广带化、泛在化、智能化、融合化、绿色节能的网络。

地址：汕头市高新区物联网产业园 301 室 电话：0754-88426622 传真：0754-88426600

# 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

以 5G 为基础的移动宽带网络的未来发展方向是，打造“移动智能终端+宽带+云”这样一个平台，与其他的能源和公共事业一样，成为整个社会和各个行业赖以运转的基础。加快 5G 研发，有利于中国在未来数据浪潮的竞争中立于潮头，占据领先优势。工信部已在 2013 年牵头成立了 MG2020 推进组，正式启动我国 5G 标准化的研究工作，国内一些企业也已积极开展 5G 的研发。中国移动通信技术在 2G 跟随、3G 突破、TD—LTE（国产 4G）引领发展之后，将迎来 5G 研发赶超的大好机会。

工信部电信研究院院长曹淑敏表示，由于 5G 技术标准将实现全球统一，因此不会出现 3G、4G 时代所具有的标准之争的局面，我国正积极参与到 5G 国际标准的制定工作中，需要企业在专利研发、产品开发、全球推广等各方面进一步发力，以确立战略优势。

业内专家表示，我国移动通信技术的崛起将改变世界通信产业的格局，中国 5G 标准有望成为 5G 时代的世界标准。

## **2018 年或将开通 5G 试商用网络**

中外通信厂商纷纷加紧布局 5G 领域。爱立信目前已在无线环境下实时演示 5G 技术，在 15GHz 频谱上实现每秒 5Gbps 的吞吐速率。华为联合日本运营商在成都开通世界第一个多用户 5G 技术验证外场，系统性地验证 5G 空口技术和网络架构。据了解，华为、中兴通讯、大唐电信、中国移动等中国企业都在致力于 5G 技术标准的研发，整体投入相当可观。

中国移动董事长奚国华表示，中国移动目前正在市场、技术、频谱、产业构建等方面开展相关工作，未来将继续推进 5G 相关方面的研究，包括 5G 相关标准的制定、未来试验的预备、产品开发以及预商用等。

近日在上海举办的世界移动通信大会（MWC）上，华为发布 5G 推进时间表显示，2018 年底前将致力于 5G 标准化制定，2018 年将率先与合作伙伴联合开通 5G 试商用网络，2019 年推动产业链完善并完成互联互通测试，2020 年正式商用。华为目前已经在组网架构、频谱使用、空口技术、基站实现等多个领域取得了突破性进展。据介绍，5G 频谱方面，华为 5G 系统支持全频谱，既支持 6GHz 以下的核心接入频段，也将支持高于 6GHz 的扩展频段，高频可用于接入和回传，通过高低频混合组网获得最佳频谱利用。

# 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

实际上，更早之前，中兴通讯就推出了 Pre5G。“现在 4G 这么紧张，我们能不能用 4G 的手机不变，4G 的频率和带宽不变，把 5G 的技术用上，就把现在基站的频谱效率提升 4 倍到 6 倍。所以中兴通讯推出的是叫做 Pre5G，中兴通讯走得早了一点，快了一点。”中兴通讯副总裁刘鹏说。

## **借助 5G 网络，“所想即所得”**

工信部副部长尚冰表示，我国的 4G 目前发展势头迅猛，仅一年半的时间中国已经建成了全球最大的 4G TD-LTE 商用网络，覆盖全国 300 多个城市，而基站超过 90 万个，用户超过 2 亿户。同时我们的产业链更加成熟，TD-LTE 形成了由系统设备、芯片、终端、测试仪表等环节国内外知名企业构成的较完整产业链。

4G 依旧迅猛发展的同时，人们不禁思考，5G 将来会怎样？据媒体报道，韩国将于 2018 年冬奥会推出 5G 服务，日本将于 2020 年夏季奥运会推出 5G 服务。日本运营商 NTT DoCoMo 已经开始组织厂家进行技术评估和验证。欧盟一直是推动 5G 发展的非常关键、活跃的力量，由欧盟发起的 5G PPP 研究项目群也已经正式启动。中国也为 5G 发展设立了明确目标，早在 2012 年就成立了 IMT-20205G 推进组，并于今年 5 月份发布了 5G 无线技术和 5G 网络架构白皮书。

欧盟统计显示，全球有超过 12 亿移动宽带用户，到 2020 年全球移动互联网流量将增加 30 多倍。5G 网络的无线容量将比目前高 1000 倍，拥有为 70 亿人服务的能力。在这样一个庞大的市场里，蕴藏了无限商机和可能。

5G 的应用绝不只是打电话上网，5G 时代首先解决的是万物互联，和各个行业的信息化结合。这意味着，5G 标准不再只是移动通信行业内的事情。今年上海世界移动通信大会上，华为工作人员介绍，借助 5G 网络，人可以通过机器达到“所想即所得”的水平，这也为工业 4.0、精密制造业创造了更多可能。

# 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

## 广东发布多个专利大数据应用服务产品



广东省知识产权局日前在广州召开专利大数据服务发布会，通报专利大数据基地建设和服务情况，广州奥凯信息咨询有限公司及广州恒城智道信息科技有限公司分别发布了“专利知道”移动 APP 及 ISPATENT 专利检索分析系统，这是广东省加快知识产权服务业示范省建设、通过“互联网+专利大数据”实现为创新驱动发展战略保驾护航的重要成果。

据介绍，广东省去年开始积极推进专利大数据服务基地建设，依托现有专利信息化建设及运用成果，采用多种大数据及云计算应用技术，打造专利大数据服务平台，创新运营模式，培育专利信息运用市场，充分挖掘专利信息资源利用价值，提高专利信息对区域创新的重要支撑作用，构建公共服务和商用服务相融合、线上线下立体服务的专利大数据利用的新局面。目前，在国家知识产权局的支持下，广东已完成首个国家区域专利信息服务中心建设。在大数据资源方面，拥有超过 1 亿条全球全量专利信息数据和 30 个专题数据库，实现了与国家数据中心的同步更新，同时还拥有涵盖其他商标、版权等所有知识产权和科技期刊等非知识产权基础数据资源。服务平台方面，拥有“区域专利信息服务中心检索及在线

地址：汕头市高新区物联网产业园 301 室 电话：0754-88426622 传真：0754-88426600



# 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

应用系统”、“广东省知识产权公共信息综合服务平台”，及新发布的“专利知道”移动 APP 及 ISPATENT 专利检索分析系统。

据了解，目前我国创新体系建设仍存在着一些亟待解决的深层次问题，一些企业对专利信息数据的采用还仅停留在简单检索上，检索工具单一、数据分析能力不足，专利信息与研发结合不紧密等。有统计结果显示，我国企业专利信息利用率约为 35%，充分利用率则只有约 1%，远远低于日美等发达国家企业高达 90% 的利用率，专利信息资源作为承载人类技术创新成果与市场竞争武器的智慧宝库的作用远远未得到发挥。广东启动试点建设专利大数据服务基地，通过专利大数据服务基地建设和服务，采取线上服务与线下服务、公益性服务与商业化服务相结合的方式，推进区域乃至全国专利信息的深度开发利用，对促进广东乃至全国知识产权服务与科技经济社会发展深度融合，更好地发挥专利信息对社会经济的促进作用，都具有十分重要的意义。

## 热点新闻

### 三案例 看“互联网+”形势下的企业转型

曾有人问我什么是传统企业，我解释为用传统的方式及相对落后的设备生产制造产品的企业。这样说可能还有人不懂，我经常举的例子是某厂家将国外引进的全自动生产线生生改造成半自动，这样才适应其生产制造节奏。当然，这个节奏来自于营销，营销则来自于市场，也就意味着市场决定了国内广大企业当前仍旧处于工业 2.0 的生产时代，并且还能继续生存，只是有些步履维艰。

对比以德国为首的发达国家的工业 4.0，国内的生产制造业相差的不只是数字所表达的级别，而是中国当前还没有实现智能制造的基础环境。而传统企业，80%以上都是生产制造业，因此传统企业乃至产业的升级转型是刻不容缓的。从这个角度上，“互联网+”行动计划提出的主要目的是为了促进更多互联网相关创业项目的产生，更是为了倒逼传统企业的升级转型。每当提到这个话题，就会感觉比较沉重。其实传统行业的转型不应该是沉重的，广大传统企业的经营者不要一心想着如何改变生产，从工业 2.0 到工业 4.0 的跨度太大，生搬硬套也是办不了事的。

地址：汕头市高新区物联网产业园 301 室 电话：0754-88426622 传真：0754-88426600

# 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

所以，大家应该多从互联网企业身上取经，或者从自身产品角度上做变通，换个思维考虑升级转型或许会茅塞顿开。这里，给大家分享当前“互联网+”形势下的几个传统企业转型的案例，里面也有伟哥对这些转型案例的看法，或许能给大家一些启发。

## **案例一： 哇哈哈 食品饮料行业也玩工业 4.0**

作为以生产食品饮料的为主的哇哈哈，估计大家不会想到其“互联网+”的表现方式，竟然也是工业 4.0 的内容。与海尔及富士康类似，娃哈哈的生产车间的大部分生产设备都应用了工业机器人，并且所有机器人都是自主研发。哇哈哈先后研发了码垛机器人、放吸管机器人、铅酸电池装配机器人、炸药包装机器人等。同时，开发了低惯量永磁同步伺服电机、永磁伺服直线电机、高效力矩电机、高效异步电机，并准备收购 1-2 家欧洲、日本的有机器人关键部件的生产厂家，在原有机械厂的基础上发展装备制造业，进入高新技术产业。

工业机器人的大量应用，在将来也能实现海尔互联工厂的那样的定制生产模式。经销商下完订单后，可以随时跟踪订单的动向，而机器人在生产上的应用，会让从营销到生产的过程更为便捷与流畅。娃哈哈通过互联网信息技术改造，将生产计划、物资供应、销售发货，包括对经销商、批发商的管理、设备远程监控、财务结算、车间管理、科研开发，全部嵌入信息化系统管理，极大地提高了工作效率。

**伟哥短评：**哇哈哈从饮食行业率先冲进高科技装备制造业，属于横向上的一体化战略。哇哈哈将来不只是饮食加工生产企业，还是机器人等高端设备生产企业，会向同行业乃至其他企业输出机器人等生产设备，这一步转型可谓足够大，这种过渡也是比较自然的，毕竟智能设备是生产型企业的刚需，节约成本之类的事都能体现在生产设备上。借助创新研发转型为生产设备商，这是传统企业转型升级的一个方向。

## **案例二：蒙牛 将“跨界”玩成转型路径**

与哇哈哈相比，蒙牛在融合“互联网+”转型升级方卖弄，走的跨界的战略级路线。在产品质量及技术方面直接引进国际合作伙伴，整合了全球先进的技术、研发和管理经验。始终保持着与国际接轨，即能保证产品品质，产品的升级也是企业转型升级的一部分。

# 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

在保证产品质量的同时，蒙牛在跨界营销以及产品形式上做了大量尝试。2014年，蒙牛与百度合作推出二维码可视化追溯牛奶“精选牧场”，将牧场放到了“云端”。同年11月，蒙牛跨界与滴滴战略合作，尝试了从战略到渠道方面的资源最大化的无缝对接。今年5月6日，蒙牛与自行车品牌捷安特签订了品牌、渠道、资源等多方面的战略合作协议，并应用智能塑形牛奶M-PLUS的适配硬件产品智能体质仪让用户获悉身体状况，通过云端推送量身定制的私教计划和蛋白质补给提醒到APP。除此，蒙牛的最新产品是与明星合作的定制性产品，极致单品的互联网思维应用在了其产品上。近期，蒙牛还与NBA、上海迪士尼度假区等签订了战略合作，成为蒙牛在跨界战略方面的重点布局。

**伟哥短评：**不断的跨界合作与尝试，使得蒙牛越来越具备互联网思维。而战略合作会深入到品牌、渠道、资源甚至供应等方面。传统企业在与互联网企业的合作中，会有很多不适用互联网模式的操作模式被过滤掉，最后双方磨合出的能够保证合作的模式，对传统企业而言就是最好的模式，这个模式也将是传统企业转型升级的最终模式。

## **案例三：加多宝以“罐子”串联出“金彩生活圈”生态**

同样是做快消品，相信加多宝的想法是疯狂的，做法也是疯狂的，都是接受其战略思想的商家客户也是疯狂的。但是，这种疯狂如果能做的好，足以成就一个企业转型与升级。2015年4月30日，加多宝上线了“金罐加多宝2015淘金行动”，京东商城、滴滴打车等成为首批合作伙伴。10天之后的B轮微信发布会，百度外卖、微信电影票、民生银行等都成为加盟加多宝“金彩生活圈”的第二批战略合作品牌。加多宝正式对外公布了“全球招商”计划，宣布开放加多宝数十亿金罐的用户流量资源，面向所有品牌寻求合作。

简单的说，加多宝的生活圈逻辑就是“因罐子而生”，消费者因口渴买加多宝，通过扫一扫进入互联网生活圈，然后链接其他朋友，或完成其更便利的生活，从而改变消费者消费快消品时的孤立状态，而让每个罐子成了生活圈中的便利入口。这个量是巨大的，加多宝所公布的数据，“淘金行动”上线十天，微信活动平台总计派出超过300万个金包。根据加多宝官方的解释，金罐加多宝将围绕美食、娱乐、运动、音乐四大主线，整合现有资源优势，计划每月围绕一个主题为消费者提供心动福利，这样，在未来即可以为用户串联起数以万计的生活方式。

**地址：汕头市高新区物联网产业园 301 室 电话：0754-88426622 传真：0754-88426600**

## 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

伟哥短评：加多宝的“金彩生活圈”战略是传统企业的一个逆袭，在这之前谁也没有想到传统企业的传统产品也可以做出一个平台。而这个平台让传统企业知道了不只是互联网产品才能连接用户与互联网，传统的产品同样也可以做到。这个案例也为传统企业的转型提供了更为可行的模式，通过二维码就可以将看似毫不相干的产品串联起来，同时形成一个巨大的网络与流量，恰是这些流量就能构成平台与生态。创造一个以产品为核心的生态，当是广大传统企业在转型道路上的首选。

以上所选三个案例都属于快消品行业，这几个案例有一个共同的特点，那就是在“互联网+”行动计划出台之前，一直在不遗余力的探索互联网化的方式，无论是改变生产方式，还是通过战略扩展生态圈，又或者是自搭平台，在传统行业转型的道路上已经率先迈开了步子。

希望，更多的传统企业，能从这三个案例中得到启发。

### 资本巨头纷纷加入外卖 O2O “烧钱” 大战

日前，有关美团和饿了么“陷入恶性竞争”的新闻风波再次引发业界关注。不管孰是孰非，外卖 O2O 在互联网行业引发的资本大战，已经使得这个近两年才兴起的新行业被认为是继打车软件以后的第二大“烧钱”行业。有业内人士认为，未来，餐饮外卖市场将达到万亿元以上的规模。而根据不完全统计，最近半年来，各路资本大鳄从垂直细分市场带入这个领域的资金已达数十亿元。

种种迹象表明，一场旨在争夺餐饮外卖市场的资本比拼“血战”还将继续剧烈上演。

根据易观智库 4 月发布的《中国互联网餐饮外卖市场专题研究报告》，目前，饿了么、美团外卖、淘点点、百度外卖四家已占据近 80% 的市场份额。随着越来越多的资本巨头加入，日趋白热化的竞争态势会否动摇现有格局？

#### 资本推动竞争格局变化

## 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

就在今年年初，饿了么宣布获得 3.5 亿美元 E 轮融资，不到半年，百度外卖日前也有消息称将完成 2 亿美元的融资，更有消息人士指出，同样准备在外卖 O2O 领域大干一场的美团网，也正寻求新一轮融资，计划筹资额超 10 亿美元。

小小的外卖盒饭，为何能够引来如此多资本巨头进来押注？南方日报记者发现，这主要缘于各路资本对这个新兴市场潜在的巨大发展前景越来越清晰的判断。

根据业内人士推测，餐饮外卖未来的市场规模很可能将达到万亿元以上。而目前，所有互联网外卖平台的容量加起来还不到这个商业想象的 1/10。整个市场在未来可以被开发的巨大。

今年一季度，已经率先抢滩这个行业的几大主要平台的发展速度则印证了业内人士的这一判断。据易观智库发布的《2015 年第一季度中国互联网餐饮外卖市场报告》显示，今年第一季度，在线外卖成交订单高达 1.76 亿单，同比增长 340.8%，增速惊人。

为了能够在未来抢到更多的市场份额，部分外卖 O2O 巨头早在一年前已经开始加大烧钱速度，意图以更大砝码来动摇现有的市场格局。南方日报记者了解，作为外卖 O2O 行业的排头兵，饿了么在资本运作层面铆足了力气。2014 年 5 月，饿了么宣布获得大众点评 8000 万美元的 D 轮融资，在今年 1 月，又宣布获得 3.5 亿美元 E 轮融资，中信产业基金、腾讯、京东、大众点评、红杉资本联合投资。而更加让一些同行“看着着急”的是，在获得腾讯、大众点评和京东这些巨头的投资后，饿了么还获得微信、京东和大众点评等生活服务类相关的重要流量入口。

同样在资本推动下获得长足发展的还有饿了么的直接竞争对手美团网。在距今年 1 月刚完成 7 亿美元融资的半年后，美团网传出正在进行新一轮 10 亿美元融资的消息。这轮融资一旦完成，美团今年的融资将达 17 亿美元，估值 150 亿美元。

伴随着这个行业在 2015 年的继续高速增长，巨头之间的竞争将变得越来越激烈。易观智库分析指出，百度、阿里、腾讯以及京东等巨头通过自建或战略投资的方式深度介入外卖市场参与竞争，而相比线下高达万亿的餐饮外卖市场空间，互联网外卖渗透率仍然较低，市场潜力巨大。

### **技术或成决胜关键**

## 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

在外人看来，外卖 O2O 平台的竞争仅仅是一场烧钱拼人的活儿。然而，在烧钱的背后，要想在这个市场站稳脚跟，最终还是要回归到核心业务和技术的比拼。

虽然在这个行业野蛮生长的初期，大部分平台的确都在依靠烧钱来拉用户和培养用户。“你很难想象，这些公司用尽了竞争手段，连线下派发宣传单这种古老而又被很多互联网公司鄙视的方法他们都重新捡回来了。”易观智库分析师刘旭巍坦承，为了抢占外卖 O2O 这个风口，互联网巨头在花钱方面可谓无所不用其极。

然而，随着整个行业竞争的加剧，真正能够决定一个平台未来的还是它的服务水平和技术水平能够上到哪个层次。

正因为深谙此中道理，包括饿了么在内的一些主要平台，在一边烧钱的同时，另一边也在逐步把自己的重点集中到打造平台的核心竞争力。南方日报记者了解到，为了缓解高峰时段配送压力，饿了么方面就推出“蜂鸟配送”系统，供商家配送人员使用，平均每单送达时间缩短 15 至 20 分钟。据相关负责人介绍，蜂鸟未来还将向第三方团队和众包物流开放，逐渐搭建一个全国性的区域物流平台，供商家方便快捷采购物流服务，从而解决用户等餐的痛点。

另一家巨头百度外卖，目前同样在借助自己的技术优势暗中发力。据了解，目前百度外卖 O2O 拥有了 12 个外观专利和 6 个发明专利，其中 6 项发明专利包括了掌管物流系统的“大脑”、订单的实时监控技术、调节运力合理排班的方法、配送路径优化技术、查找配送异常情况，甚至还有实境模拟类的高端测试技术。

在业内人士看来，技术能力的提升，一方面可以缩短消费者的等待时间，提升用户体验，增加用户黏度；另一方面，在对商户的吸引力方面也是有极大的帮助。

据最新数据显示，大众点评海外业务完成覆盖全球 200 多个国家和地区的 800 座城市，收录近 250 万家海外商户，而在中国市场也已经覆盖 2500 多座城市、收录 1400 多万家本地商户。强大的技术支撑使得大众点评成为了全球最大的本地生活服务平台。

外卖 O2O 领域平台的丰富程度将决定平台的用户数量和议价能力，而在大家都积极补贴的背景下，技术力量就成为了传统商家选择平台的唯一标准。在业内人士看来，光是烧钱已经无法成为外卖 O2O 领域比拼的核心竞争力。“我们与饿了么进行合作，可以为大家提供更多元的服务。”SOHO 中国董事长潘石屹在谈

地址：汕头市高新区物联网产业园 301 室 电话：0754-88426622 传真：0754-88426600

## 汕头市信息服务和软件行业协会电子期刊

到和饿了么战略合作时就认为，通过商业地产+互联网订餐的跨界合作进行资源互补，可以为共享办公空间 SOHO3Q 的用户提供用餐便利和更丰富的体验。