

“风口王”罗敏这次要抢占在线教育风口了 趣店的钱还够烧吗

■作者 贾紫璇

有时候，愿意大胆尝试和抱有投机心理，在某些方面是可以画等号的。

罗敏，趣店集团（NYSE:QD）（以下简称：趣店）创始人兼 CEO，一位从小便被视为喜欢探索、大胆尝试的“勇敢”的人，而这样的精神，也被运用在了他那些数不清的失败创业中。曾经创立三年便在纽交所上市的趣店，如今也被“折腾”得有些岌岌可危，在尝试过汽车零售、奢侈品电商、医美、社交等多项业余业务之后，这次罗敏再次将手伸向了 2020 年的风口行业——在线教育。

值得注意的是，罗敏这些年的尝试，无论是大白汽车，还是万里目，都是当时处于风口的行业，如今转战在线教育也有些跳入风口的意味？

而且这些有都是烧钱的领域，而趣店的钱似乎也被罗敏烧了不少，只是并未见到成效。

12 月 14 日晚间，趣店发布了 2020 年第三季度财务报告，其中总营收 8.5 亿元，较 2019 年第三季度的 25.9 亿元营收同比下滑 67.2%。本年三个季度趣店分别实现营收 9.6 亿元、11.7 亿元、8.5 亿元，环比增速分别为 -50.4%、21.8%、-27.2%。

在营收断崖式下滑的情况下，再次进军烧钱风口：在线教育，罗敏这次又双叒来了一个“大胆”的尝试。

“我适合做外联”

从小不走寻常路的罗敏，注定是个不安分分子。

从江西农村走出来的他，早在 2005 年 Facebook 在国外刚刚兴起时就看到了校园社交的苗头，当时还在江西师大校园的罗敏开始第一次创业，尝试做校园 SNS，不过很快便以失败告终。这是罗敏与风口行业的第一次“亲密接触”。

在屡战屡败的创业经历中，2014 年创建的趣店终于尝到站在风口起飞的耐头。而彼时，也正是校园贷刚开始兴起的时候。

那时候还没有花呗、借呗，有的只是大学校园地推传单上印有的苹果、DW，以及各类学生买不起的化妆品图片，以及可以下载的三期免息 APP，趣店便是其中之一。罗敏用了三年便带领趣店在纽交所上市。

罗敏在老师和同学的眼中从来不是一个循规蹈矩的三好学生。

大学时的罗敏学习一般，但对两件事特别感兴趣，一是足球，一是游戏。现在江西移动工作的骆晓亮当时住在罗敏隔壁宿舍，因为家庭条件比较好，在班里第一个买了电脑，他的宿舍就成了罗敏最爱去的地方。

去得多了，罗敏身边总会围着很多人，坐在小板凳上看罗敏打游戏的人当中，还有他的同班同学彭晓锋。彭晓锋 2014 年辞去江西移动公司的公职，追随罗敏，现在趣店负责厦门呼叫中心的工作。他说，趣店创业之后，罗敏一次又一次的商业选择都像是十几年前在游戏中所做的那样：广泛收集信息、注重经济发展，多线作战、平衡资源。他知道，“罗敏太擅长这个了”。

“收集信息、多线作战”这样的形容背后不难看出罗敏对于风口行业是高度敏感的，加之大胆作战的性格，跨界风口行业是可以理解的逻辑。

在大学校园时的他被选入了大学记者社团，而入团前罗敏便明确表示，自己不适合搞文字工作，而适合做外联。事实的确如此，当学校请来明星嘉宾，别人都不敢靠前，而罗敏凭借一张来源不明的记者证，成功地进行了采访。

准确抓住亮点并向往之，是罗敏一贯的做事风格和商业选择。当然，在趣店做起之前，这样的风格经历了多次失败，但趣店的成功让罗敏对自己的商业逻辑和判断深信不疑。

2018 年 7 月，罗敏带领趣店落户厦门，他一度将趣店比作当时在杭州起家的阿里巴巴。趣店 CFO 杨家康深受罗敏和趣店企业文化的影响，曾经说道，“厦门很像 10 年前的杭州，阿里巴巴在杭州的成长，给杭州带来了巨大的红利并吸引了大量优秀的人才。”

主体业务处于“下风口”

“出道即巅峰”这句话放在趣店的身上再合适不过了，比起上市初期 35.4 美元 / 股的价格来说，如今的市值蒸发已经超过了 90%。极客网资料显示，在第三季度趣店融资收入同比下降 38.9%；贷款便利化收入和其他收入同比下降 69.6%；销售佣金收入同比下滑 74.1%；应收款项拨备和其他资产同比下滑 87.1%。用户方面，截止到 2020 年 9 月 30 日为止，趣店累计服务用户数环比下滑 18.2%，为 8125 万人。

究其原因，是趣店信贷业务大幅下滑。趣店方面表示，“第三季度，我们

对现金信贷业务的运营保持了审慎的态度，因为有关网络借贷的监管正在迅速发展。”当初钻了监管的空白，如今也因为政策收紧而付出了代价。除此之外，与蚂蚁金服的“分手”也是造成趣店业务受到挫败的关键原因。

12 月 14 日，趣店发布 2020 年第三季度财报。财报显示，趣店在该季度营收同比下滑 67.2%，为 8.49 亿元，净利润同比下降 43.2%，为 5.92 亿元，经调整后的净利润同比下滑 45.7%，为 5.76 亿元，这已经是趣店连续三个季度显露颓势。财报发布后，趣店股价下跌 6.02%，为 1.25 美元 / 股，市值仅为 3.17 亿美元。

趣店的诞生便是在互联网金融的风口下，也曾因为重金布局市场和做线下地推而在校园里火爆一时，但是随着监管政策的收紧，校园贷业务也随之搁浅，断臂求生的趣店开始了成人消费贷业务，并在支付宝的助力下迅速积累了大批用户，短短三年的时间登上了纽约证券交易所。

早在 2018 年 3 月 12 日，罗敏还曾表示：“自今年 1 月 1 日起，在趣店集团市值达到千亿美元前，将不再从公司领取任何薪水和奖金。”

彼时昆仑万维的董事长周亚辉还曾表示：“罗敏的目标是 500 亿美元的公司。”如今三年过去，曾经的雄心壮志非但未能实现，整个公司也呈现出一种后续无力的状态。

在趣店的招股书中，曾有这么一段话：“蚂蚁金服在各个方面为我们提供经营服务，如果蚂蚁金服所提供的服务由于任何原因受到限制、禁止、缩减、效率低下、价格上涨，或是导致借款人无法使用，我们的业务可能会受到重大不利影响。”的确，在与蚂蚁彻底分手后，趣店迎来了一季度上市以来的首次亏损，此后便一直未曾重返高光时刻。

风口行业多烧钱，趣店还扛烧吗？

在趣店主体业务显现疲态的时候，罗敏曾经多次想要站在风口改变趣店的命运。

一投机跨界。在趣店上市不久后的 2017 年年底，罗敏做起了大白汽车分期业务，主攻新车市场。2018 年 1 月，趣店旗下的大白汽车业务正式亮相，在罗敏的计划中，大白汽车要在 2018 年卖出 10 万辆，成为全国汽车零售商的 TOP5，再过几年，销量要达到 200 万辆，成为

全球最大的汽车零售商。

在罗敏看来，这是一个打破互联网固化的流量格局的绝佳时机，通过大规模的资产投入，收割汽车领域的流量。

为此，罗敏还大肆招募了 600 名校管培生在市场上参战，但抱着投机心理的罗敏低估了进军汽车行业的难度。

据奔驰车企人员向《企业观察报》透露，汽车行业属于重资产，光一个装焊车间的投入就要四五亿元起步，而一个成熟的车企和一个完整的装焊生产线最起码要有十几个亿的基本投入，这也是为什么蔚来汽车折腾这么久，产量一直上不去的关键因素。

而随着 2018 年 8 月与支付宝的协议到期，大白汽车从流量到售后都出现了一系列的问题，终于在 2019 年 5 月 20 日大白汽车业务宣告终止。而据钛媒体报道，根据趣店 2018 年财报数据，主要来自大白汽车的销售收入为 21.7 亿元，但其成本高达 27.4 亿元。

二投机跨界。罗敏依旧选择了处在风口但是却依旧烧钱的奢侈品电商领域。2020 年 3 月，趣店推出奢侈品电商平台万里目后，很快加入补贴大战，打出了“百亿补贴”，直接对标天猫、京东、拼多多等电商巨头。

在抖音上，赵薇、黄晓明这样的巨星为万里目代言。在产品上，平均产品价格低于官网的百分之三十，最高低于百分之五十。据数据显示，趣店二季度的销售及市场推广费用已因万里目业务翻倍至 1.57 亿，本季度的销售及市场推

广费用为 6480 万。

然而这样大力度的补贴，烧掉趣店金融业务的营收时，也未曾减少黑猫投诉平台上关于万里目售假的投诉数量。

与此同时，2020 年 6 月，趣店对奢侈品电商平台寺库（NASDAQ: SECO）进行 1 亿美元战略投资。寺库尚未公布三季报，但其上季度净利收窄。

而就在奢侈品电商“万里目”推出 10 个月后，趣店再次尝试新场景——少儿教育。除在近日推出独立 App“万里目少儿”外，还将开办培训乐园一体的线下店。目前，位于趣店总部厦门的第一家已在装修，即将开业。

如今，罗敏又看上了 2020 年疫情催生下火爆了的在线教育行业，想要入局。显然在线教育行业仍是一个非常烧钱的领域，并且线上的趋势是否可持续也还要在未来几年疫情逐渐结束以后，慢慢沉淀下来再看。

俞敏洪近日曾对在线教育这一风口做出了公开表态。他表示，之所以在线教育那么兴旺，是靠资本输血。2020 年资本向教育领域输入了接近 150 亿美元左右，而整个在线教育的收入大概就是几百亿人民币，也就是花掉 1000 多亿人民币，收了几百亿人民币，这就是整个在线教育的状态。

深耕教育领域多年的俞敏洪并没有在在线教育风口上过猛用力，其实是值得细细品味的。

趣店还有多少资本足够罗敏在“风口”点燃？[🔗](#)

减资公告

国研科教工程技术研究院（北京）有限公司 减资公告

国研科教工程技术研究院（北京）有限公司（统一社会信用代码：91110302MA019JU266）经股东会决议决定减少注册资本，由原注册资本 100 万元人民币减少至 70 万元人民币，由股东国研文化传媒集团股份有限公司定向减资 30 万元人民币，减资后不再持有公司股权。债权人可自公告之日起 45 日内要求本公司清偿债务或提供担保。特此公告。

国研科教工程技术研究院（北京）有限公司
2020 年 12 月 31 日

国亦智金科技（北京）有限公司 减资公告

国亦智金科技（北京）有限公司（统一社会信用代码：91110302MA01A32893）经股东会决议决定减少注册资本，由原注册资本 200 万元人民币减少至 180 万元人民币，由股东国研文化传媒集团股份有限公司定向减资 20 万元人民币，减资后不再持有公司股权。债权人可自公告之日起 45 日内要求本公司清偿债务或提供担保。特此公告。

国亦智金科技（北京）有限公司
2020 年 12 月 31 日

北京国研智慧工程研究院有限公司 减资公告

北京国研智慧工程研究院有限公司（统一社会信用代码：91110302MA00CWQH4B）经股东会决议决定减少注册资本，由原注册资本 100 万元人民币减少至 60 万元人民币，由股东国研文化传媒集团股份有限公司定向减资 40 万元人民币，减资后不再持有公司股权。债权人可自公告起 45 日内要求本公司清偿债务或提供担保。特此公告。

北京国研智慧工程研究院有限公司
2020 年 12 月 31 日

领“鲜”时代： 太太乐打造新式家庭厨房

■作者 李丽

2020 是特殊的一年，新冠疫情的暴发导致众多行业面临前所未有的机遇与挑战，也成为各大企业的关键年。12 月 1 日，2020 调味品产业领袖峰会暨中国调味品协会成立 25 周年纪念大会在广州召开，围绕“发掘新品种、塑造新品牌、提升高品质”的工信部“三品战略”，深入探讨行业发展趋势。两年前，以“高品质、好滋味”为品牌形象的太太乐已推出颠覆传统调味品的“原味鲜”系列。太太乐原味鲜系列目前共有 3 款固

态复合风味调味料，5 款液态增鲜调味料。在中国调味品协会发布的“2019 年度调味品网络人气单品”中，太太乐原味鲜酱油摘得酱油类桂冠，太太乐原味鲜鸡鲜调味料也榜上有名。太太乐全系列产品组合，满足家庭厨房应用场景的全部所需。

作为调味品行业的领军企业，太太乐时刻掌握消费者的需求变化。在深耕数字化营销的同时，紧跟主流消费群体步伐，挖掘宅经济需求。例如电商专供的太太乐酱大师系列，被“回家吃饭”栏目推荐为宅家常备产品；而今年 10

月举办的“2020 太太乐鲜味科学聚力未来研讨会”中，主打“一包搞定”的菜谱式调料包、“新鲜”亮相的鸡粉调味料以及首次面世的“鲍汁耗油”，也在会场与广大消费者正式见面。

日前已荣获“2019 年度中国轻工业百强企业”，“2019 年度中国轻工业食品行业五十强企业”的太太乐，一直坚持从消费者实际需求为出发点，重视鲜味科学的研究，并借助高校科研实力联合公关，夯实鲜味基础。在未来，太太乐的新品研发会继续围绕“鲜味”，推出工艺上更天然的调味品。[🔗](#)