**A8音乐刘晓松：“青松基金”今年仍以游戏为主**

（2013-4-12腾讯）

**腾讯科技讯** 4月12日消息，2013全球移动互联网与智能终端高峰会于今日在深圳会展中心召开，A8音乐董事会主席[刘晓松](http://t.qq.com/alvin_a8#pref=qqcom.keyword)在会上演讲，刘晓松表示，A8音乐的“青松基金”去年投资了30个项目，有一半是游戏。今年，仍然会以游戏为主，同时会向音视频娱乐、电子商务、O2O项目开项目，投资的对象还是移动互联网上的天使阶段，决策非常快。

另外刘晓松称，A8音乐推出两个计划，去帮助APP发展，和APP一起共同发展。第一个是音乐的APP合作计划。第二个计划是手机游戏。

2013全球移动互联网与智能终端峰会将围绕行业发展焦点，就目前产业格局的变迁及未来趋势的发展、移动互联网新商业文明及社会影响力、全球化推广、移动互联网变现之道、创新与未来多个主题进行深入探讨。腾讯科技对大会进行全程直播。

**以下为A8音乐董事会主席刘晓松演讲实录：**

**刘晓松：**大家好！今天的会场比IT峰会要热闹，原因是大家对于移动互联网还是不明白，因为如果明白了，就不会再来了，没什么意思。

对于移动互联网而言，已经不是在讨论要不要去做的问题，而是要想怎么能赢？不管你是做产业链的哪一个环节，都要思考为什么你能赢别人？在这个过程当中，这个产业逐步成熟的时候，就像永福讲的，产业开始成熟、赚钱的时候，开始出现了分水岭。而这个过程当中，我们可以向传统产业去学习。

这是传统产业，大家能否区分出这两个产品是针对什么样的消费群的？我们做任何一个应用，是要提供给谁去用？你给他带来什么样的价值？为什么人家用你的，而不用别人的？

我们在看一个APP的时候，不能只看它的功能，这个时间已经过了！每一个行业中都有大的APP站住了脚跟，最少有几千万的用户。那个时候，市场是空白，所以就要通过一个功能，你可以说我做得比较快，性能更强大。但是在今天，如果你还去做这样的事情，那就已经太晚了！

我们看这个产品，很多的记事本中，为什么这个产品会脱颖而出？它提供的价值与别的记事本有什么区别？这家公司不是说给你提供记事本，它是在记录你的生活。你在去用这个产品的时候，会感觉到它跟你的情感关联，这是我用这个产品后第一次就感觉到的。我用了很多记事本，都觉得这些记事本在告诉你说，我又增加了一项功能，提高了性能。但是这个产品让我使用了以后一直用下去了。

我们看左边的产品卖的是什么？它的消费人群是哪一个用户群？这是一个相对比较年轻的女孩，它不是在卖化妆品，而是卖希望。它的消费群是30岁以上的女性，选的是20出头的模特。

右边产品希望卖给消费群的是自信，卖的是20岁的女孩。

所以，当我们在做一个APP的时候，今天再做APP如果没有在这个问题上想清楚，那么我们都会抱怨腾讯把我们的路都堵死了，没得做了。如果你从这个角度去想，会发现空间太大了。

我今天讲的是APP，A8做了什么呢？

我们推出了两个计划，去帮助APP发展，和APP一起共同发展。第一个是音乐的APP合作计划。它的主要内容是我们通过很大用户群，多米是A8旗下的应用，有1.5亿用户，它的功能很强。另外，你也可以从这个产品上看到它希望找到的用户群和它的价值主张、要传递的情感。我们做的调研很清楚，这个产品的用户群就非常喜欢它。那为什么还要做APP？因为我们觉得不够，还有非常多的音乐细分APP可以开发。而在这个细分的领域当中，我们愿意去跟各个音乐APP合作，可以用这个用户群来和你合作。

另外，A8音乐做了10多年的音乐，积累了大量的内容。

我们还有轻松基金，它可以提供基金。这是我们希望在音乐细分领域中，和各个开发者一起合作走下去的方式。

第二个计划是手机游戏。包括互联网游戏，我认为这些人是把中国的消费者挖掘得非常透的一个行业，应该向他们学习。而手机游戏是我认为移动互联网上现在看到的最接近成为一个成熟商业的模块，在这方面，我们有一个合作计划，和中国移动([微博](http://t.qq.com/CMCC#pref=qqcom.keyword))一起推出了美眉平台，里面的运营是A8音乐负责。我们在双方流量的基础上，加上比较便捷的计费模式和轻松基金的投资，来和各个手机游戏APP合作。

在这里，我占用一点时间给大家介绍一下“青松基金”。讲它的时候，讲一点对大家有启发的地方。我们在选择方向的时候，非常清晰自己的独立意见，过去一年，我们做得非常成功，这是基于我们对行业的判断。我们可以做很多事情，但是我们基本上判断去年的社交很危险。去年我们投资了30个项目，有一半是游戏。今年，仍然会以游戏为主，同时会向音视频娱乐、电子商务、O2O项目开项目，投资的对象还是移动互联网上的天使阶段，决策非常快。我们关注四一个方面，一是离钱更近。因为去年的互联网投资比较低迷，其中很重要的原因是大家看不到前途，很多人甚为广告的模式在手机上不成立，实际的情况也是发展得相对缓慢。他们赚不到钱，为什么要投资呢？所以投资者要想清楚，投了这个企业要让它熬到最后的天亮。创业者要想清楚，我怎么熬到天亮？早期的项目钱都不会多，用不多的钱怎么熬到天亮？这是创业者要想的。

所以除了离钱更近，还需要聚焦。传统产业给了我们非常清晰的提示，一定要把用户搞得特别精准。APP现在已经上百万，我相信上千万只是时间问题。在这种情况下，你要脱颖而出，必须聚焦。

另外是瘦马，不能把自己搞得太肥。如果一个公司每个月省1万元，它给企业带来的价值是什么？每年就是12万。那么，你再存一个PE，就是几百万。一个早期的公司总估价也不会太多，所以你每省1万元，实际上是带来了价值。所有的投资者都说要看人和团队，在这里，你要非常清晰的找到与你志同道合的人，愿意和你一起过草地的人。我最近看了一下，这些年来，这些互联网公司走到今天成功的，大部分的核心都是自己培养起来的。我不太相信，一个人有丰富的经验和知识，到另外一个地方，你就能把他用得很好。华为原来没有做手机，是做系统的，那么他为什么这么牛？因为他是华为培养起来的。这是很重要的，所以你一定要培养自己的团队和自己的人。

下面讲几个案例。一个是jing.fm，这是一个让你爱不释手的软件，我们发现这个创业者20出头，但是弹钢琴谈了20年，设计特别好，CE语言特别强，所以他特别能把设计产品时非常契合的深入用户中。

窄播，这个产品是通过选择可以听到你个人的各种资讯和内容，产品的设计非常强。

另外一个产品是江游的《街机三国》，创始人找我的时候说，我去年卖了自己的房子，今年“忽悠”进来我弟弟，他的房子也卖了。现在，我没钱了！我说你要做什么？他说我要说重度一点的页游。后来我们讨论这个项目的时候，花了一天时间。第一，这个人给你的感觉是他一定要把这件事情做成，决心非常大！第二、我们认为这非常好，当时市场上没有。而且这是趋势，能力没有问题。我们认为这靠他运气了。因为当时基金还没有成立，所以先借给他。基金成立时每个月亏20万，今天他的结算额是每个月1个亿。

我有一个O2O项目，让客户和理发师联系起来，这会很大的改变整个行业的生态。当一个美发师把自己的用户群都圈住的时候，他还要那个发廊干什么？这时所有的生态都会发生变化。就像姜昆老师讲的，就是这样的一个搭车，可能会改变很多人的生活，出现新的商机。

我今天讲的是APP，我也认为整个产业链当中APP是非常难做的，但是也是最精彩的，我喜欢！

谢谢大家！

网络链接：http://tech.qq.com/a/20130412/000106.htm