

巨头争霸不是互联网行业的终局



越来越多的迹象开始表明，中国互联网行业的发展正在进入到一个新阶段。这个阶段主要是头部公司的不断收割和中小型公司的站队为主要标志。特别是在资本退潮的大背景下，头部公司有力量进行收割，而中小型公司为了发展又不得不站队。虽然相对于野蛮生长的时期，这个阶段的看点少了不少，但是，巨头们之间的暗中角力依然让人们多了一些谈资。

时至今日，但凡有些头面的互联网公司，我们都可以找到他们与互联网巨头的某种关联，即使是在移动互联网时代诞生的美团、滴滴、拼多多亦不例外。这种现象其实在告诉我们，头部互联网公司的收割其实在移动互联网时代就已经展开，只不过那个时候的收割方式较为隐秘，我们没有发现而已。

现在，头部互联网公司的收割方式已经从早期的投资布局开始转移到了更高层面的证券市场，试图对更多的中小型公司进行收割。此番腾讯并购搜狗正是这种现象的直接体现。可以确定的是，未来，我们还会在证券市场上看到更多类似并购案例发生，从而真正将互联网行业的发展带入到全新的发展阶段。

对于中小型的企业来讲，选择站队其实是一种必然选择。因为选择了头部公司的橄榄枝，不仅预示着将会有丰厚资本的支持，还有可能获得这些公司相配套的资源，对于新技术、新模式尚且方兴未艾的时刻，这种选择不得不说是明智之举。这或许就是大树底下好乘凉的现实表达吧。

当这一现象越来越明显的时候，其实，互联网行业的竞争已经从全民之战，

进入到玩家乱战，再进入到巨头三分天下的市场状态里。这就好比三国时代，当初是群雄并起，分为各路诸侯，最后达到了三分天下的局面，最后走向了统一。虽然互联网行业并不会出现最终统一的现象，一个巨头无法吞下如此庞大的市场，但是，三分天下的市场局面还是有可能形成的。

当市场从乱战走向统一，其实说明互联网行业的红利期已经释放完毕，新的发展势头正在酝酿。可以预见的是，未来一段时间，互联网市场和新市场将会成为市场两个主要方面。在互联网市场上，头部的互联网公司将会凭借他们在资本、技术、资源等方面的优势不断进行收割，将越来越多的中小型公司收至麾下，最终形成两分或者三分天下的局面；新市场则开始酝酿，并且开始以更加强劲的增长潜能受到越来越多人的关注，虽然较为稚嫩，但是，他们迅猛的发展势头已经引起了人们的注意。

对于已经享受到PC时代向移动互联网时代转移红利的互联网巨头来讲，自然不会放过这个机会，他们会选择自己参与，也会选择资本运作，更会选择抱团，无论如何，他们是不会放过新市场的发展红利的。于是，很多人开始担忧，新市场同样会成为一个互联网巨头们角力的战场，最终将会形成一个和移动互联网时代同样的发展局面——获利最大的是互联网巨头们，而新生的企业只能成为他们的附庸。

这种担忧并不是没有道理的，凭借着他们在早期的资本积累，用户积累和技术积累等先发优势，头部的互联网巨头们完全有能力继续在新市场当中呼风唤雨，

但，市场是瞬息万变的，如果想要做一家基业长青的公司其实是非常艰难的事情。虽然阿里、腾讯为代表的头部互联网巨头都将做一家百年公司当成是自己的目标，但是，如果仅仅只是凭借自己的先发优势，而不去主动求变，即使是先发优势非常明显的情况下，他们依然有翻车的危险。

于是，我们开始思考如何真正做一家百年企业，如何继续维持自身在移动互联网时代的优势。可以确信的是，一味地依靠资本运作的方式，而不秉持一种开放包容的态度，就算是有再强大的资源，他们依然是无法真正实现这样一个夙愿的。真正可以长久发展的观念是化有形为无形，化边界为一体，真正把互联网巨头和中小型企业之间的“代沟”弥合，让互联网巨头成为中小企业的“水电煤”，融入到他们的血液当中，这个时候，现在的互联网巨头们才能化整为零，真正实现自身打造百年企业的目标。

如果无法化整为零，而是一味地通过资本运作，资源扶持、流量控制等方式把互联网巨头与中小型企业之间的对立起来，那么，就算是我们现在看到的优势十分明显的头部互联网企业，其实依然无法逃脱被后来者超越的命运。在商业的世界里，有了太多这样的例子。早期的四大门户，还有一些传统企业无一不是如此，所以，当互联网行业的发展进入到新阶段，特别当头部互联网巨头开始通过更加强硬的方式来不断强化自身的时候，我们需要想到的是如何真正化整为零，融入到中小企业的血液里，成为他们发展不可或缺的“水电煤”，而不是一味地强化自身，成为新势力的对立面，这样才能真正做成一家万古长青的基业。

因此，从表面上，头部的互联网企业可以通过自身在资源、资本和生态上的优势，不断做大自己，不断拉开他们与互联网市场同类型企业之间的差距，但是，这种发展趋势其实依然会有到达顶峰的那一天，当互联网巨头们无法再通过这种方式来维持增长和自身地位的时候，那么，他们的优势势必会被后来者所超越，崩塌在所难免。

可能有人会说，头部公司可以用他们的优势见一个灭一个，发现一个有可能超越自己的企业就去收购它，把它变成自己生态体系的一部分；如果这个企业不同意的话，那么，互联网巨头就可以通过各种方式将它扼杀在摇篮里。如果是在一个封闭的市场内部，这种做法完全是有可能的。但是，我们需要明白的是，现在的市场是一个开放的市场，如果头部的互联网公司一味地对潜在的竞争对手进行绞杀，

那么，这种做法势必会引起竞争对手的注意，绞杀非但无法成功，甚至还有可能让竞争对手看准机会，对潜在对手进行扶植，从而让潜在的竞争对手获得更大的发展。

这一点在阿里与拼多多，腾讯与今日头条上已经得到了印证。阿里、腾讯代表的是头部互联网巨头们的势力，而拼多多、今日头条则代表的是新生势力。虽然头部的互联网巨头都对新生势力进行了这样那样的围追堵截，但是，新生势力的发展非但没有受到影响反而还发展得越来越好了。因此，当互联网行业的发展进入到全新的发展阶段，一味地对竞争对手进行绞杀和堵截，其实都是非常不明智的。我们需要做的是如何回归初心，放下身段，真正找到与新的竞争对手在新的赛道里同场竞技的方式和方法。

竞争永远都是商业世界的主题，永远都不会有一劳永逸的事情，那些幻想着可以通过资本、资源和技术优势可以继续保持自身市场地位的想法，其实是陈旧的，迂腐的。互联网行业的发展进入到新阶段，并不代表头部的互联网公司可以用自身的优势保持万古长青，而是预示着新的发展阶段正在开启。

在这个阶段，头部的互联网公司不应该仅仅只是把自身的蛋糕做大，而是要找到自己与新的竞争对手之间的新关系和新定位。当头部的互联网公司回归初心，真正找到创业初期的激情，真正以平常心来看待与新竞争对手之间的关系，以新角色来定义自己的时候，才算是做到了真正意义上的“第二次创业”，才算是真正意义上的不忘初心。

对于头部的互联网巨头来讲，他们不应该将自己定义成为一个收割者，而是要把自己定位成为老树发新芽，把自己定位成为新生竞争对手的“水电煤”，只有真正做到了这一点，才算是真正理顺了互联网行业新竞争对手的新关系，才算是找到了互联网行业新阶段的新定位。

当很多人都在认为互联网行业的发展真正进入到两分天下或者三分天下的时候，其实，他们对于自身的定位和市场的判断已经发生了偏差。因为一旦一个市场出现了两分天下或者三分天下的时候，就说明这个市场已经发展成熟，市场的红利已经不再这里。对于那些处于行业头部的巨头来讲，他们大可不必沾沾自喜，并且试图通过各种各样的方式来维持自身的优势地位，而是要真正改变自己，找到与新市场、与新竞争对手之间的正确关系，才能真正做到万古长青，而不是转瞬即逝。

联合冷暖空调 9-014
United Heating & A/C
HVAC MASTER LICENSE
名牌空调安装维修
代理 TRANE, AMERISTAR,
CARRIER, LENNOX
两年 Labor 保证, 十年部件保证
Licensed, Insured in MD, VA
571-970-8988 张先生

方氏冷暖 9-152
Carrier Trane
240-651-9115
空调维修
冷气暖气
维修安装
质量保证
价格合理
专业中央空调

华府冷暖空调 9-153
专业快速, 服务 DC/VA/MD
电话: 240-421-7363
冷暖气机 热水炉
中央空调 风管
消毒杀菌灯 车库门
维修 安装 保养
代理:
Carrier
Payne
Goodman
冷暖气新机:
零件 10 年保证 / 1 年人工保证

安居冷暖空调公司 9-147
Infinity Air LLC
代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne,
Goodman
专业技术执照
HVAC Master & Contractor License
电话: 571-334-9893
Licensed, Insured

TRANE 维州授权代理
享受厂家促销
10年Parts Warranty
2年Labor Warranty

专业电工空调公司
专门从事各类电工作业, 空调风管维修设计安装
住家商业工业·房屋过户整修
项目承包施工·专业执照保险
十年经验技术·高品质低收费
请电: 石先生
703-220-6511 571-882-2529

LG LG分体空调
Life's Good 厂家授权代理
LG Excellence Contractor 认证
最好的空调
最低的报价
同时受理其它品牌维修和安装
Goodman, YORK, Carrier,
bryant, Rheem, Amana,
RUUD, etc. 9-128