

猎豹移动进退一念间



在人工柜台下单半个小时之后，我们品尝到了来自“猎户星空机器人”冲泡的玫瑰山植手冲咖啡。至于味道，只有一种感觉——酸。当然，这可能是“朋克”果味咖啡特有的味道，但也有人私下表示种植海拔越高的咖啡豆或者咖啡粉过期之后的味道都会很酸……

这是猎豹移动旗下的机器人子公司“猎户星空”前不久和同仁堂网红咖啡进行的一次合作。双方在线下开设了一个以机器人手冲为卖点的“朋克养生咖啡”，不过在现场除了工作人员头上戴的朋克风帽子，其他似乎并没有太多朋克元素。或许，他们以为机器人冲咖啡这件事儿本身就挺朋克吧。

在咖啡机器人旁边，你还可以看到一位手举“展示板”不断讲解的“服务生”豹小秘（官方称其为五星级AI智能服务机器人）。这些动作略显僵硬的机器人看上去似乎都不太智能，但它们却是猎豹移动面向新时代的赌注。

AI、机器人带来了什么
说赌注，是因为如今回归国内市场的猎豹移动，能打的牌确实不多。

和老朋友王小川曾经给搜狗设下“三级火箭”的思路一样，傅盛也给猎豹移动制定过“三级火箭”计划：通过工具型产品获取流量、支撑内容产品发展，最终为AI业务提供支持。目前一级火箭——工具型应用遭遇天花板，二级火箭——内容运作始终未能有太多突破。其中，live me 常年亏损已经在2019年三季度分拆，投资的Musical.ly也卖给了字节跳动，而且在今年6月为了弥补公司现金流，猎豹移动已将Musical.ly交易中获得的字节跳动股权全部出售。

这种状态下，AI已经成为猎豹移动“第三级火箭”的唯一选择。

查阅猎豹移动财报数据可以看到，2019年AI业务全年实现营收为1.43亿元；而今

年第一季度为3176万元，二季度则下降至1945万元。也就是说，整个2020上半年的AI营收，仅有去年三分之一的水平。本身2019年1.43亿元的营收就不高，今年又出现了进一步滑落，可见All in AI的口号喊得虽响，但业务开展并不顺利。

如今，曾同样喊出All in AI的百度已经改口，而猎豹移动依然在坚持AI战略，其中智能机器人就是其AI技术的一个具体载体。

根据天眼查数据显示，猎豹移动机器人子公司猎户星空成立于2016年9月，截止目前猎户星空总计完成3轮融资，不过除了4075万美元的A轮融资之外，其他融资的具体金额和估值均未对外公布。

让外界真正注意到猎户星空这家公司的，还是2018年傅盛在水立方的那场“跳水”发布会。当天发布会，猎户星空总共发布了5款产品，包括提供前台接待服务的豹小秘、售卖机器人豹小贩、儿童机器人豹豹龙、小豹音箱以及机械臂xArm 7。

四年后的今天，根据公开数据显示，截至2020年7月猎户星空的各种类机器人已经在全国范围内落地超11000台。说实话，在以企业客户为主且整体尚不成熟的服务机器人领域，这样的成绩不算太差。不过，猎豹需要的不仅仅是这样一份成绩单。

对此，相关互联网行业分析师对懂懂笔记表示：“猎豹的机器人策略更加偏向于硬件，这个赛道是非常困难且拥挤的。较高的研发投入以及小众的市场需求，注定这是一个低产量、低价值的高成本产品，所以很难在C端市场打开局面。”在他看来，目前企业级机器人市场只包括物流行业等几个极少数赛道拥有很高市场需求，“但这些垂直赛道里的竞争者太多了，而且实力都不比猎豹差，包括阿里、京东、美团等国内互联网巨头也在内。”

或许在投身机器人行业之初，傅盛就已经做好了长期亏损的准备。毕竟在这样一个尚不成熟的行业里做一名探索者，需要时间和资本。所以，傅盛选择成立一家子公司而不是作为猎豹移动内部的项目，有其深层的考量，毕竟长期亏损的机器人业务一旦并入公司财报之后会严重影响猎豹的股份。

但这一切设想都是建立在猎豹移动自身营收持续稳固且能保持持续增长的前提下，而突如其来海外市场受挫让这个前提不复存在。

可能傅盛也没想到短短两年时间就失去了曾经引以为傲的海外市场，如今被迫重回故里直面强大的竞争对手，AI和机器人这两个本应该韬光养晦的业务，也在无奈之下被推到台前，成为面向公众的新故事。而且一经推出，就打上了“行业唯一”、“全链条”等字眼。

对于猎豹的现状，相关互联网行业分析师指出，“被海外巨头排斥以及现阶段整体市场的竞争环境下，猎豹移动选择将重心移

回国内是正确的做法。不过虽然其对外的宣传一直是以AI、机器人为主，但猎豹的最主要任务还是要稳住工具型产品营收的基本盘，将思考重心转回国内市场之后，猎豹移动也必须在激烈的市场竞争中保住基本盘。只有这样AI、机器人等新业务才有生长的土壤，不然一切只能是空中楼阁。”

保住工具型业务的基本盘，甩掉内容产品及业务的包袱，是当年成功出海的猎豹移动不曾想象过的局面。

在字节跳动的Tik Tok获得空前成功之前，傅盛和他的猎豹移动一直都是国内出海软件企业的代表。在北美市场，字节跳动2017年收购短视频应用Musical.ly后将其并入Tik Tok，曾被视为字跳在北美市场的一次成功重要决断。而Musical.ly的早期资者，正是傅盛的猎豹移动。

曾经何时，海外业务的成功让傅盛体会到了成功的喜悦，甚至很长一段时间里他都在以“成功学导师”的形象示人。不过，彼时的猎豹移动没有想到随后将遭遇“敦刻尔克大撤退”。

早年间，猎豹移动通过清理大师、电池医生等工具型应用成功点燃了一级火箭，在海外获得了较好成绩并成功登陆纽交所。但是，由于工具型应用天生存在着营收模式单一、用户规模容易遭遇瓶颈等天生弊端，二级火箭的点燃就有些难度了。这一点傅盛自己也非常清楚，所以他从2015年开始就不断布局内容业务，早前卖给字节跳动的Musical.ly就是在那时候投资的。

到了2016年，傅盛又喊出All in AI的口号（启动第三级火箭）。当初同样All in AI的百度如今已经改口，而猎豹移动也将自己的希望放在了机器人身上。

当一级推进火箭——工具型产品的燃料燃尽，特别是其一系列应用产品在海外市场遭到谷歌下架之后，猎豹移动对于第二战场的需求也变得更加紧迫。

这其中，今年2月发生的下架事件是一次偶然但也是必然。在谷歌打击广告欺诈和“破坏性”移动广告的计划中，猎豹移动在Google Play商店中的45款应用被全部下架，同时猎豹移动也被谷歌排除在其广告网络之外。要知道，猎豹移动2019年35.88亿元的营收中有21.9%的收入来自谷歌，这也意味着其每年超过五分之一的收入就此消失。

关键这是并非猎豹移动第一次被海外互联网巨头封杀。早在2018年底，Facebook就终止了与猎豹移动的业务合作。对于“有破坏性广告”的应用软件，巨头们的态度是强硬的，傅盛也表示虽然一直在努力协商，但对恢复与FB和谷歌的合作“短期内不具备足够信心”。

面对这种局面，回归就成了猎豹必须且唯一的选择。2019年财报发布之后，傅盛就曾表示接下来会将重心转向国内市场。

但是回归国内市场并不容易。早年间傅盛在谈及企业出海经验时就曾强调，创

业者应该更优先考虑那些尚未被完全开发的市场，比如东南亚甚至非洲。选择这些市场是因为竞争相对舒缓，猎豹移动当年出海也是基于同样的考量，因为国内市场竞争太激烈了。

可以看到，工具型产品顶大梁的猎豹将重心回归国内市场，意味着其将直面类似腾讯以及360等强劲竞争对手。所以，单纯从市场竞争角度来看，猎豹的主营业务在国内市场空间不大，只是现在它不得不回来。

幸好，海外市场遭重创之后，猎豹移动交上了一份不错的成绩单。

根据猎豹移动8月18日公布的二季度财报显示，猎豹移动总收入3.94亿元（同比下降59.4%），但超出上个季度给出的业绩指引；归属于猎豹移动股东的净利润为1.94亿元，上年同期为4850万元；Non-GAAP下归属猎豹移动股东的净利润为2.44亿元，去年同期为8250万元。当然，这其中的主要功劳要属出售字节跳动股份的举措，财报中“其他收入4.535亿元人民币”主要来源于此。

说实话，在这样一个特殊时期能够拿出这样的表现着实不易。财报发布之后猎豹的股份也随之上涨，涨幅一度接近15%。

但是仔细观察可以发现，这份优秀的财报背后却是营收的持续下滑，以及在成本方面的极致紧绷。

开源节流是企业处在低谷阶段的核心工作。在二季度财报中，猎豹移动的成本支出为1.137亿元，同比下降了65.2%；总运营支出为4.634亿元，同比下降了33.7%。但是，“节流”也包括了研发投入，而且是连续两个季度缩减。其研发费用在2019年Q4为人民币1.535亿元（同比下降19.7%）；2020年Q1再次同比减少27.6%，至人民币1.426亿元。

就在“节流”工作推进的过程中，其营收也陷入了跌跌不休的状况，现阶段猎豹只做到了节流却没有实现开源。猎豹移动近两年的财报数据显示，2019年Q1，猎豹整体营收为10.856亿元，到今年二季度整体营收仅为5.281亿元。与此同时，公司股价也从18年底的3.3美元下滑至现在的1.87美元（截止9月28日），市值仅仅剩下2.62亿。

显然，资本市场对于这种营收下滑状态中依靠缩减成本提升利润的做法没有给予认可。

【结束语】

现在的傅盛已经很少出来传授“成功经验”了，毕竟猎豹移动的表现很难为其带来足够的底气。重新投身国内市场，在红海和小众市场中仅靠缩减公司运营成本是难以继任的，我们期待猎户星空构建出自己提出的“垂直一体化AI能力”，包括在自研芯片算力、算法能力、系统能力、应用能力、商业大脑上的真正突破。但是这一切不是通过标注上“行业唯一”、“全链条AI技术”就能实现，而是真正去持续实践。



川陕名吃

地址 (DC店和Rockville店)
2700 New York Ave. NE,
Washington, DC 20002
316 N. Washington St.,
Rockville, MD, 20850

营业时间
周日至周四: 11am-10pm
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)
(202)534-1620 (DC)
(301)-875-5144 (MD)

* 从马里兰大学沿1号路南下，从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行，均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食，纵情欢歌。

地道陕西名吃，聘请原陕西文汇报国典馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺；同时聘有精通川菜、粤菜和各类家常菜的驻店厨师；新的经营理念，为您提供一流的服务。店内设**钓鱼台豪华包厢**（最多容纳60人）及**大型宴会厅**（可容纳300人以上），酒水齐全，卡拉OK助兴。环境优雅，空间宽敞，自拥上百停车位，可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊，交通便利，诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: **柳奇** 敬呈

钓鱼台豪华包厢

肉夹馍



凉皮



羊肉泡馍



夫妻肺片



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理，有意者请电洽。