

网易人局 种草经济赛道日渐拥挤

本报记者 李玉洋 上海报道

内容种草社区赛道，再迎新选手。

日前，网易上线了一款名为“网易小蜜蜂”的内容社区App，在设计上和功能上，高度对标小红书，被外界称为网易版的“小红书”。

苹果商店App Store显示，网易小蜜蜂App的开发者为上海滨

网易版“小红书”

小蜜蜂仍处于初级发展阶段，未来能否成为现象级App，尚需时间验证。

记者实测和体验发现，网易小蜜蜂目前只能通过手机号进行注册和登录。作为一个小白用户，记者打开网易小蜜蜂App后，进入默认首页的“发现页”，其采用双列瀑布流的形式，给人一种莫名的熟悉感。

在首页内，由算法推荐的图文、短视频等内容经过“熟悉的配方”呈现。比如点击进入一条图文帖子后，用户可以看到整个内容的布局方式类似小红书。上方是图片，图片下方是文字内容以及话题，最下方是用户之间的互动评论。

初体验过后，记者发现网易小蜜蜂在整体体验和功能上是向小红书看齐的。

当然，网易小蜜蜂也有一些不同之处。最明显的地方是，网易小蜜蜂支持进行学历/职业认证，发现页内很多帖子都带有学校和公司加“V”标签。另外，在一些细节上，网易小蜜蜂虽然没有购物功能，但引入了笔记打赏机制，用户可以对喜欢的笔记进行打赏，且礼物价格亲民。

而在内容运营上，网易小蜜蜂借鉴虎扑的评分栏目，创新性地加入广场页面，让用户对不同的话题进行打分和讨论。目前，网易小蜜蜂热门评分榜单可分为三类（懂哥榜、校园榜和吐槽榜），参与人数较多的榜单和话题有“我在小蜜蜂是百万博主”“牛马实习哪家强”“MBTI人格排行”等。

此外，网易小蜜蜂也在发挥抄

和网络科技有限公司（以下简称“上海滨和”），该开发者目前只发布网易小蜜蜂一款App。根据天眼查信息，上海滨和成立于2019年，注册资本为1000万元。

《中国经营报》记者注意到，无论是平台内新增种草社区，还是推出独立App，互联网大厂想要“再造一个小红书”的决心从未改变，目前字节跳动、腾讯、阿里巴巴等大厂已先后入局内容种草

赛道，比如字节跳动的Lemon8、微信的小绿书、微博的绿洲、阿里巴巴的态棒以及美团的“本地吃”等。

在国内一众互联网大厂中，网易晚于对手发力，要如何打造自己版本的内容种草社区？对此，网易小蜜蜂方面告诉记者：“关于小蜜蜂，目前我们属于尝试阶段，还没有正式对外发声。”

而互联网产业分析师张书乐对记者表示：“种草体验，一直是一个流量转换成消费的高效场景，事实上不只是网易，字节跳动也在海外做过类似小红书的产品，并获得相当成功。网易此刻做内容社区产品，依然是在试错，就如其此前的各种垂类内容社区探索一样，只是多年来只有网易云音乐可以算成功。”



11月29日，在第31届中国国际广告节的小红书展台前，年轻人排队“种草”。近年来，小红书赛道火热，吸引巨头纷纷布局。视觉中国/图

能力，吸引新用户入驻，打出了“成为蜜探得万元现金”的口号，重点吸引在校大学生进驻。在“如何让内容更有吸引力”这个问题上，官方还贴心送上创作攻略，手把手教新用户起标题、选配图、写正文等。

需要指出的是，网易小蜜蜂的推出背景值得注意。11月6日，小红书官方账号“商业广告薯”针对商家和创作者发布交易导流商业秩序治理规则公告。公告中称，对于提供微信号/电话或引导加微信/电话等联系方式至站外交易、发送其他平台的链接等至站外交易的行为，将被判定为违规。

而平台对于违规导流的处罚更是毫不手软：根据情节严重程度

度采取限制账号流量、限制内容发布、支付违约金、清退店铺或账号封号等处理措施。一些普通用户因被误判违规而遭受封号处理，他们中的一些人转战其他平台，这无疑给网易小蜜蜂的发展提供了契机。

典型的用户态度反映，是在“小蜜蜂重生记”话题底下的“小红书干不过，我还干不了小黄书吗”评论。可以说，小红书出走者在网易小蜜蜂这里找到一片净土。然而，这也引发了小红书方面的关注。

有小红书员工在社交媒体上表示，将跨平台进行“叛徒”追捕，试图挽回流失的用户。当然，这可视作为一种戏谑，间接反映出网易小

蜜蜂平台开放的网络范围。不过正如前文所说，网易小蜜蜂方面还没有阐述他们种草内容平台的打法，只表示“等正式对外的时候会及时公布”。

“如果简单地借鉴小红书，在友商已形成规模并打开了一定市场的买手电商（口碑直播带货）场景的大背景下，网易很难成功，必须有一些全新的角度。”张书乐表示，新角度包括但不限于二次元、潮玩或其他年轻人喜好但内容社区还不够强劲的领域，网易或许还有一战之力。

目前来看，小蜜蜂仍处于初级发展阶段，未来能否成为现象级App，尚需时间验证。

商业化加速跑

网易此时推出“网易小蜜蜂”的战略意图，主要是在游戏、音乐、教育等核心业务之外寻找新的增长点。

记者了解到，网易小蜜蜂归入网易传媒旗下，由网易北京的研发团队开发。根据网易2024年第三季度财报，网易传媒所属的创新及其他业务当季净收入为18亿元。网易传媒通过大语言模型提升内容质量，现象级的爆款及精品输出率超同期30%，新增创作者同比增长34%，跟帖互动量同比增长27.49%。

在外界看来，网易此时推出“网易小蜜蜂”的战略意图，主要是在游戏、音乐、教育等核心业务之外寻找新的增长点。

只不过，网易涉足内容种草社区慢人一步，此前已有互联网巨头和新兴平台布局该赛道，如抖音的“可颂”、淘宝的“逛逛”、京东的“发现”等。

“内容社区一旦能够在兴趣基础上形成垂直强聚合，就有可能形成巨大社交黏性，就如当年网易云音乐在版权上无力对抗腾讯，却靠着原创点评、歌单等内容社区的创作力，最终成为唯二存在。”张书乐表示。

在他看来，网易此番出击，应该依然会选择垂类出击，而非遍地开花。事实上，不只是网易，字节跳动也在海外做过类似小红书的产品，并获得相当成功。

据了解，Lemon8这款App出自字节跳动之手，国内媒体将其看作“海外版小红书”。有数据显示，今年9月以来，Lemon8在美国iOS设备上一直是下载量最大的生活类App，在Android设备中位列前7名的生活类App。

尽管当前国内尚无一款同类型产品能在声量上赶超小红书，但小红书无疑给这些后入局者提供了内容种草社区商业变现的经验和本样。

11月中旬，小红书发布了“1年1度购物狂欢”收官战报：今年“双11”期间，小红书千万级GMV（商品交易总额）商家数量为去年同期的5.4倍，单场成交破千万GMV的买手数量为去年同期的3.6倍，单场破百万GMV的店播直播间数量达去年同期的8.5倍。

当传统电商平台愈发对“双11”战报祛魅时，小红书是为数不

多敢于“秀成绩”的平台之一。10月中旬，据外媒报道，小红书2024年第一季度营收激增至10亿美元，同比增长67%，净利润达到2亿美元，同比增长400%；作为对照，小红书2023年全年营收37亿美元，实现净利润5亿美元；而2022年全年其营收约为20亿美元，亏损2亿美元。

自2023年以来，小红书在电商领域的布局步伐加快，动作不断。

先是直播业务被提升为独立部门，实现了对直播内容与直播电商的统一管理，随后电商与直播业务进一步融合，共同组建了全新的交易部，与社区部、商业部并肩作战，共同推动公司的商业发展。

今年，小红书更是将买手运营与商家运营业务合并为电商运营部，强化了电商板块的整合力度。在一次访谈中，小红书COO柯南首次对外定义——小红书电商是“生活方式电商”。这是继“买手电商”之后，平台对自身业务定位的再明确。

在投资人黄海看来，小红书已经验证的商业模式是广告种草。小红书在种草营销上有一个显著优势，即试错成本较低。而直播电商带货，是小红书还没有验证的盈利模式。

“与快手和抖音不同，小红书较难让用户在上下滑时直接被沉浸式的直播间吸引，形成冲动消费。”黄海表示，坚持做社区使得小红书在中国社交媒体平台中独一无二，但也在市场天花板和商业化效率方面做出了牺牲，特别是在直播电商领域。

“生活方式电商锚定非常精准人群的个性化需求。在这个细分赛道里面，必须把自己的产品做得非常好，用户反馈也很好。小需求也能做出好生意来。”柯南曾表示。

在业内人士看来，随着直播电商进入下半场，优质直播内容所能提供的价值，成为建立起粉丝体系的一大关键。整个行业想要迈向新的台阶，需要生态链中的各个参与者积极参与，推动直播的平稳化和精细化。

前10月美国1800多名CEO下岗

本报记者 吴清 北京报道

美国芯片巨头英特尔和汽车巨头Stellantis的首席执行官(CEO)纷纷宣布离职，引发各界广泛关注的同时，也让人感慨，各行各业的裁员浪潮已上“卷”至老板阶层。

当地时间12月2日，英特尔宣布，CEO Pat Gelsinger于12月1日退休，并辞去公司董事会职务。就在同一天，由意大利、美国、法国合资创建的全球第四大汽车制造商Stellantis集团宣布，公司CEO Carlos Tavares即日辞职。

《中国经营报》记者注意到，虽然在公告中，对两位退休的CEO，公司方面都表示了肯定和感谢，但据知情人士透露，由于业绩和表现未达预期，他们是被董事会“赶下台”的。

值得关注的是，全球再就业机构Challenger, Gray & Christmas的最新数据显示，截至今年10月，美国已有1800多名CEO宣布离职，这是该公司自2002年开始追踪CEO变动以来，观察到的最高年度数据。

美国马里兰大学金融学教授David Kass在接受采访时表示，美国企业的董事会正变得更加独立，让CEO们对企业表现不佳负责——无论是在利润还是股价方面。由于这些业绩压力，美国企业的CEO们的平均预期任期正在缩短。

根源：业绩和表现未达预期

对于Pat Gelsinger的退休，英特尔董事会方面表达了感激之情，“公司还有许多工作要完成，我们要致力于恢复投资者的信心。作为董事会，我们首要明确的是，我们必须将产品团队置于我们所做工作的中心。随着新的人事任命，我们确保产品团队将获得满足客户需求所需的资源。最终，回归工艺领先地位是产品领先地位的核心，我们将继续专注于这一使命，同时提高效率和盈利能力”。

虽然，Pat Gelsinger突然退休的消息令市场和公众感到意外，但投资者似乎将其解读为利好信号，英特尔股价12月2日一度上涨近6%。

据上述知情人士透露，在近期的董事会会议上，Pat Gelsinger和董事会的冲突达到了不可调和的地步。英特尔董事会认为，Pat Gelsinger未能有效带领公司追赶英伟达，并对他的复苏计划缺乏信

心。据悉，Frank Yeary是Pat Gelsinger下台的关键推动者。作为英特尔任期最长的董事会成员，Frank Yeary现在需要主持又一次公司CEO的甄选。

公开资料显示，现年63岁的Pat Gelsinger在英特尔工作了33年。其在1979年以品质保障工程师的身份加入英特尔，随后一路晋升，1993年成为公司历史上最年轻的副总裁，2001年被任命为英特尔第一任首席技术官。2009年，他离开英特尔，前往EMC和VMware任职。

2021年，在英特尔面临竞争压力之际，Pat Gelsinger重新回归英特尔并担任CEO。彼时其启动了一项雄心勃勃的五年转型计划，决定在美国及海外建设大规模的芯片工厂，试图追赶台积电和三星等芯片巨头。

不过，Pat Gelsinger在任期内遭遇了诸多挫折，难以短期内兑现

CEO“下岗潮”背后

实际上，英特尔和Stellantis集团CEO的同日下台，只是近年来美国乃至全球CEO“下岗潮”的一个缩影。

据Challenger, Gray & Christmas的最新数据，截至今年10月，美国已有1800多名CEO宣布离职，创历史新高。与去年同期的1500多人相比，今年前10个月的离职人数增加了19%。

记者注意到，今年波音、推特（现改名X）、WeWork、星巴克等

美国知名巨头宣布或者完成了CEO变更。

David Kass表示，随着美股的基准回报率远高于长期平均水平，一些“大赢家”比如所谓的“美股七巨头”与其他公司间的差距被逐渐拉大，这迫使那些业绩或股价表现不佳公司的董事会向CEO们施压，要求他们拿出更强劲的业绩。

过去两年美股经历了大幅上涨：标普指数2023年上涨了约20%，



今年6月，英特尔公司首席执行官Pat Gelsinger在台北的科技展会上展示人工智能芯片，6个月后宣布离职。视觉中国/图

自己的承诺。近几年，英特尔不仅在数据中心芯片市场不敌竞争对手AMD，更是遭遇了人工智能领域被英伟达拉得更远。

近期，英特尔的业绩受到外界质疑。2024年第三季度，公司营收133亿美元，同比下降6%，净亏损高达166亿美元，同比由盈转亏。

2024年至今又上涨了超过20%。而这给众多美国公司带来了挑战。

同样追踪CEO变动的咨询公司Russell Reynolds表示，CEO的离职率升高，表明人们的风险偏好持续增强，“人们希望领导者能够应对日益复杂的宏观商业环境，包括技术转型、可持续性、地缘政治危机和社会问题”。

咨询公司Hightower Advisors首席市场策略师Michael Farr则表

财报公布一天后，道琼斯指数就将英特尔从成分股中剔除，而换成英伟达。

同时，在英伟达市值一度突破3.6万亿美元，成为全球市值第一公司的情况下，英特尔的市值却已不到2021年的一半，今年早些时候甚至一度跌破1000亿美元，创下公

司近10年来市值的新低。

“无疑，业绩及表现未达预期，是其退休的根本原因。”一位不愿具名的科技行业分析师对记者表示，而业绩和股价则是最直观的表现和诱导因素。

无独有偶，Stellantis CEO的离职也直指公司业绩表现未达预期。

Stellantis集团旗下拥有菲亚特、标致雪铁龙、玛莎拉蒂、克莱斯勒、吉普等14个汽车品牌，按销量统计是全球第四大汽车制造商。

作为以北美市场为主要收益来源的车企，该集团今年上半年北美地区汽车销量下滑18%。集团9月下调年度利润预估，认为其第三季度北美地区销量下滑20%。另外，该集团多款新车型延迟发布。

市场分析机构推断，Carlos Tavares突然辞职表明他与董事会分歧严重，有关各方宁愿短期内在首席执行官缺位情况下运营。

不过上述科技行业分析师也表示，CEO离职潮是全球经济下行背景下，行业竞争激烈和企业经营压力加大的外化表现，一定程度也是市场和公司机制运行成熟的表现。美国企业治理在全球领先也在不断进化。由于高层变动带来的市场短期震荡并不会影响公司长期稳健发展，关键是要找到合适的继任者，扭转业绩的颓势并重新走上增长的道路。

示，如果一家公司的船在下沉，而其他大多数公司却在享受浪潮带来的上升，那么这家公司的CEO或董事会就必须采取纠正措施。

“如果CEO没有明确和有效的计划……为了扭转局面，董事会就会找一个有计划并有能力执行计划的的人。CEO是否真的有错并不重要。总要有有人承担责任，也总要有有人变更。这不总是公平的。”Michael Farr表示。