

# 习总书记 8·18 讲话发表两周年

## 暨中国晚报协会第31届年会

全国百名社长总编“走转改”进郑州大型采风活动

# 高屋建瓴 新生力量纵论融合之道

## 做最懂你的信息平台

——访今日头条总编辑夏勇

郑报融媒记者 李娜



相信很多市民的手机上，都有一个红色的APP，那便是“今日头条”。每天用户打开“今日头条”，很多根据读者兴趣而推送的内容就会呈现。昨日下午，在中国晚报工作者协会第31届年会暨全国百名社长、总编“走转改”进郑州大型采风活动的融媒论坛现场，“今日头条”总编辑夏勇讲述了“今日头条”的“前世今生”与“美好愿景”，他说，今日头条要做“最懂你的信息平台”。

“今日头条”被誉为互联网行业当红的“独角兽”——这家技术公司在互联网时代、读者阅读行为转移到移动客户端这一转型过程中应运而生，它能够按照人的不同兴趣来分发新闻和资讯，千人千面、随刷随有，将过去我们的“人找信息”变成了“信息找人”。目前，“今日头条”已经有超过5.3亿用户，每天的活跃用户达到了5500万，用户的日均使用时长超过74分钟，是用户日均使用时间最长、日均启动次数最多、社交分享量最大、好评度最高的移动资

讯客户端。在提到为什么要做“今日头条”的时候，夏勇说，在面对海量信息的时候，人们希望高效获得自己想要的、关联度最大的新闻，同时，目前，承载信息的介质已经智能化，机器记录数据、处理数据的能力加强，所以在信息传播上也迎来了拐点，诞生了以人工智能为主导的信息分发模式。它的优势是在海量信息背景下，大幅提升信息和人的匹配效率，精准且个性化。“今日头条”推出仅四年，就显示出强大的生命力和竞争力，现在几乎成

为信息传播的主流趋势。“媒体传播的介质变化很快，也许几年后，手机将不再是主要的介质，但是，‘今日头条’的本质不是客户端，而是一种‘信息到人’的解决方案，就算介质发生变化，这种解决方案依然可以执行下去。”在提到“今日头条”的愿景时，夏勇提出三点：要做最懂你的信息平台，连接人与信息、促进创作与交流。其中，“做最懂你的信息平台”，正是今日头条一直以来遵循的“信息到人”的现实实践。

## 期待和传统媒体合作

——访APUS创始人兼CEO李涛

郑报融媒记者 王红



从零起步，两年收获9.2亿用户，企业成立不到一年就获得上亿美元融资，2016年6月单月盈利突破1亿元人民币……昨日下午，中国互联网企业出海第一品牌——APUS创始人兼CEO李涛现场和大家分享APUS海外扩张之路时，向参会的全国媒体大咖发出邀请，邀请媒体和互联网企业携手，把更多的中国文化、中国资讯、中国技术送出家门，遍布海外。

“郑州是我的家乡，我出生在这里，长在这里，大学毕业后到北京，在外打拼已经18年。”李涛说，“作为一个郑州人，今天我能够在家乡和来自全国各地的媒体大咖们分享我的观点和看法，我感到特别的开心。”谈到自己一手创立的APUS，李涛满是自豪：“APUS是智能手机上的用户系统，是全球用户接入互联网的连接器。APUS Group成立于2014年6月，第一款产品APUS Launcher于2014年

7月2日上线，产品上线第一周，用户量突破100万。半年内成功完成两轮融资，融资总额超1.16亿美元，估值超15亿美金；截止到2016年3月，APUS产品集全球总用户数突破9.2亿，遍布全球200多个国家和地区，成为全球发展最快的移动互联网公司。”2016年初APUS正式开始商业化变现，1月份当月收入即突破千万人民币。此后几个月收入保持持续高速增长，6月份当月收入接近

1亿人民币。预计此后三年商业化变现收入将以每年100%的增幅强劲增长，到2018年商业化总收入预计达到20亿人民币。面对在座的全国媒体大咖，李涛表示，APUS有强大的新闻阅读和推送产品，可以对各类目标用户进行无缝隙的新闻覆盖、精准投放，期待未来可以更多地和传统媒体合作，把中国文化、中国媒体、中国新技术送出海外，遍布全球，提升中国影响力。

## 为传统媒体补充价值

——访“映客”视频直播创始人兼CEO奉佑生

郑报融媒记者 孙娟 李雪



在众多的移动直播平台中，映客是一匹黑马，成立不到一年时间内用户数量达到1.3亿，日活突破1500万，多次成为App store免费榜社交榜双榜冠军。昨日下午，映客视频直播CEO奉佑生在融媒论坛现场，分享了他的创业经历，直言直播并没有给媒体带来冲击，未来有无限嫁接可能性。

奉佑生说，直播行业风生水起，但映客跃居行业第一有其核心关键点，并没有走烧钱的路程和传统传播渠道，通过社交网络推广传播，其中微信传播占60%。“微信里那句‘你丑你先睡，我美我直播’，就是我们专门根据90后心理设计的标语，并深受喜欢。”基于目前的直播同质化严重现象，奉佑生认为，目前的直播软件只是初级形态，接下来的半年到一年是成长关键期，未来两到三年会走向成熟。“直播+是未来直播软件向下发展的接口，将体育、电商、明星、艺术、公益、企业形象等元素

融入平台内容中。”在奉佑生看来，直播对于传统媒体不是冲击，而是平台和工具，可以跟平面媒体融合为直播+，可以为电视、广播、报纸等传统媒体提供有力的传播渠道。他举例说，映客已经在央视投放广告，这是直播行业第一次在国家级媒体做广告，这说明主流媒体认可直播行业，可以为传统媒体平台补充价值。“目前映客拥有的三连麦技术，可实现一个人和另外两个人连线，有点像电视台、电台把嘉宾请到演播室，却省去了演播车或者时间约束，随时随地拿起手机

就可进入节目。”奉佑生说，“现在多数直播内容还是在消费主播个人价值，内容上没有真正意义上的直播，这就对整个直播行业提出了挑战。”“专业内容生产者的出现也是映客在探索的课题和正在尝试的过程。”奉佑生说，“现在的直播正从UGC（用户生产内容）往PGC（专业生产内容）转移，未来6个月，直播平台将会倾斜大量资源扶持支持专业生产内容生产者，而传统媒体是优质内容生产者，两者具有无限嫁接可能性。”

## 媒体融合任重道远

——访“孵投帮”双创空间总顾问刘千桂

郑报融媒记者 赵文静 实习生 王梦娜



昨日下午，北京印刷学院新闻出版学院教授、中国电子商务协会移动商务专家咨询委员会秘书长、“孵投帮”双创空间总顾问、中原网高级顾问刘千桂在融媒论坛上，畅谈媒体融合新问题、传媒生态新发展及传统媒体新路径，解密郑州报业集团旗下的“孵投帮”正在谋划一盘什么样的大棋。

媒体融合初战告捷，但任重道远。传统媒体如何占领舆论宣传的主阵地和制高点，在把握导向、传播正能量、弘扬主旋律的基础上实现经济效益的高增长、甚至质的飞跃？刘千桂说，我们要构建现代传播体系，而这个现代传播体系的建立和稳固要靠强大实力、强大实力与传播力、公信力、影响力同行。摆在目前最严峻的现实不是广告收入断崖式下滑，而是互联网巨头正在布局下一代互联网，如果布局完成，我们当前引以为傲的多元化经营以及产业合作方式，也将面临断崖式下滑，届时我们怎么办？刘千桂认为，互

联网媒体化生存以广告和增值收入为主。技术在变，市场在变，但是广告没有发生质的改变。传统媒体要构建广告免费的生态系统，以不变应万变。刘千桂以郑报集团旗下中原网和孵投帮的实践为例做出说明。他说，中原网是中原地区最大新闻网站，孵投帮是郑报集团旗下众创空间，双方将基于媒体融合的新问题和发展层面的新思考，为郑报集团打造基于广告免费的服务生态和商业生态。继郑报集团推出融媒集群“新闻超市”后，双方将推出系列重大举措，打造基于移动端的媒体融合、网格化管理和社会服务的标志性产

品。用数据力推动媒体传播力、用服务力增强媒体公信力、用价值力强化媒体影响力、用产业力夯实媒体综合力。媒体融合领域，传统媒体一般缺少标志性、平台级互联网产品，而中原网的“心通桥”与媒体融合的新产品便是新媒体。这个新媒体将搭建“陆、海、空、网”四大体系相互配合的现代传播体系，抢占舆论宣传的制高点和新阵地，调动各类媒体资源“为我所用、听我调遣”，为国际商都建设和培育文化灵魂提供全方位服务。

## 新媒体的崛起是机遇

——访上海联尚网络(WiFi万能钥匙)副总裁王小书

郑报融媒记者 李爱琴



全球总用户量超过了7亿、月活跃用户达到3.6亿、日均成功连接近30亿次——仅就月活跃用户而言，在国内已经是仅次于微信和手机QQ的APP了。他是如何做到的？

昨日下午，上海联尚网络(WiFi万能钥匙)副总裁王小书，给大家分享了其中的奥秘。采访中，当记者谈起新媒体对传统媒体的冲击时，王小书却明确表示：“其实不能称之为冲击，而应该是一种机遇。移动互联网的出现，使用户获取信息的方式发生了变化，但这只是信息渠道的变化，真正的媒体价值并没有变化。”王小书说：“无论是新媒体，还是传统媒体，自媒体，核心内容其实是一样的，即创造内容、表达观点、引导舆论，关键在于谁能做到最好。谁做得更好，谁就能拥

有更大的影响力。”而在创造内容、表达观点、引导舆论方面，王小书认为，传统媒体和新媒体各有各的优劣：“移动互联网传播快、用户量大，但缺乏创造能力，而传统媒体在深度报道、舆论导向、创造能力方面很占优势，但传播速度和覆盖面有些欠缺，这就为双方结合提供了契机，双方有很大的融合空间。”如何融合？王小书认为，互联网是空中的，要落地的话，必须跟当地有影响力的都市报结合，因为他们在内容的贴近性上更有优势。在销售方面，地方媒体在当地拥有非常强大的销售网络，

对当地企业或市场广告服务的能力非常强，这也是非常好的结合点。通过双方的融合，可以扩大各自的用户量和传播力。王小书同时认为，传统媒体和新媒体在经营文化风格方面的差异，也为双方的融合提供了可操作空间，移动互联网的速度快。但新媒体产品不如传统媒体更严谨，双方相互适应、相互配合，就一定能够达到较好的联动效果。

## 媒体应与互联网加速融合

——访神州优车集团公关部高级媒介总监郭弋炜

郑报融媒记者 王治



无车族出门不再依赖公交车、出租车，只需要在手机上一点，就能享受经济实惠的专车服务。如今，网约车的便利和优惠已经被越来越多的市民所认可。昨日下午，神州优车集团公关部高级媒介总监郭弋炜讲述了互联网为出行模式带来的变革与便利。

郭弋炜说，我们正站在出行领域的世纪变革前，当前互联网技术和汽车技术的革命，将会给我们的出行领域和汽车产业带来巨大的变革。电动车、智能汽车和自动驾驶会改变未来的产生的汽车厂商的生产模式，而云计算、大数据、机器学习和人工智能，都可以对出行产生巨大的影响和变革。作为神州专车运营主体的神州优车将积极迎接行业革命，在这场革命中，以客户为中心，以技术为驱动，通过商业模式的不断创新，发挥业务板块的协同效应，

引领行业变革。神州优车的愿景，就是迎接行业革命，把握变革机会，重塑人车生态圈。“虽然我不是一个媒体人，但我所从事的行业和媒体正在经历的变革也有一定的共通性。”郭弋炜通过自己对“互联网+”发展的理解向记者谈了她对媒体融合的意见。在她看来，“互联网+”时代，利用信息通信技术以及互联网平台，让互联网与传统行业进行深度融合，可以创造新的发展生态。网约车就是出行行业的代表，车、人

和出行平台通过互联网结合，为人们提供便捷的出行服务。在这样的时代背景下，对新媒体和传统媒体的发展都会产生影响。互联网与广播、电视、报纸等传统媒体既有共同点，又存在互补性，两者进行人力、内容、宣传等方面的整合是社会发展的趋势，传统媒体应该与互联网深度融合。两者深度融合后，可以合理利用媒介、内容资源，更强大有力地传播新闻信息。