

虚拟装备交易火爆渐成电子商务新热点三 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022__E8_99_9A_E6_8B_9F_E8_A3_85_E5_c40_63988.htm e龙：力求增长速度最大化 今年9月份，e龙得到世界著名投资基金老虎科技基金和蓝山资本1500万美金投资。 e龙公司CEO唐越认为，e龙受到国际投资基金青睐的原因有三：首先，中国拥有世界上仅剩的最大且市场高度分散的旅游市场；其次，e龙拥有值得信赖、“横贯东西”的管理团队；再次，e龙有明年在纳斯达克上市的打算，并且正不断采用新技术来提高旅行服务的质量和效率，投资者必然会获得更大的投资回报。事实上，更深层次的原因在于在线旅游服务行业的前景以及e龙在整个行业中的领导地位。“评价融资好坏的标准不是是否能拿到钱，而是以什么样的成本去拿到钱。在资本市场环境恶劣的情况下，不到万不得已不应该去融资。”与当当李国庆和卓越林水星不约而同，唐越亦表示，e龙现在融资并不是因为缺钱，他说：“现在资本市场环境好，可以以低廉的成本去拿到钱。如果有机会，e龙不排除继续融资，甚至在纳斯达克上市融资的可能。”唐越介绍，e龙将依然专注于在线旅游服务市场的拓展与深化，此笔投资计划用于三个方面：第一，产品与服务的完善。e龙将在现有基础上，不断研发新的技术、开发新的产品，为消费者提供更好的产品和服务；第二，市场的宣传与拓展，包括媒体、广告、销售渠道、合作伙伴、集团差旅市场的拓展等。携程的散客订房、机票业务比e龙做得要大，e龙要增加产品的种类，提高销售服务水平等；第三，潜在的收购。有了充足的资金，e龙也不排除收购有互补性产品和

服务的公司或并购同行业公司的可能性。“事实上我们现在已经完成了两家公司的收购，但没有对外宣布，我想在对六七家公司的收购全部完成后再宣布。”虽然e龙目前还不愿意透露收购的具体情况，但是唐越明确表示，e龙对酒店、飞机、景点等拥有资产等方面的收购不感兴趣，却有可能介入所有与旅游相关的经营分销的产品。“做一个旅行分销行业的领袖，这是我们最终的目标。”新的资金的注入可能会加快e龙拓展一些新的业务和服务，但是酒店加机票仍然是在线旅游服务公司的核心业务，也是企业竞争的核心。未来酒店加机票这块业务的增长潜力是显而易见的，去年中国三星级到五星级酒店有3500家，可今年已经增加到4500家左右了！中国的机票分销业是一个高度分散的行业，与酒店一样，e龙跟携程是中国酒店分销行业最大的公司，但两家拥有的市场份额仍然只是很小的一部分。“我觉得现在并不是谈市场份额的时候，而是努力把我们的业务扩大，如机票业务明年希望要比今年翻五倍，就算是翻了五倍市场份额仍然不算大，关键要看如何使自身增长的速度最大化。”唐越同时表示，“这个市场是多产品、多市场、多模式的，我们涉及的仅仅是一小部分。未来还有景区和交通，我们可以将它们打包再销售给消费者，我们可以做的东西太多了！”100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com