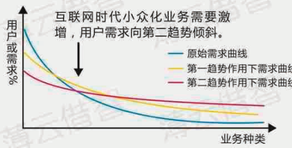
七张图告诉你 移动互联网时代的商业模式

伴随着智能手机的普及和4G技术的推广，移动互联网+时代已经不约而至，O2O、P2P等一系列新词不禁让人眼花缭乱，颇有“乱花渐欲迷人眼”之感。在这些喧嚣背后，移动互联网时代的到来对我们到底意味着什么？

一、小众化业务需要激增

众所周知，相对固定互联网而言，移动互联网最大的特点就是“随时随地满足个性化的需求”。所有的商业模式，都是围绕着满足“随身随时随需”这一点做文章。



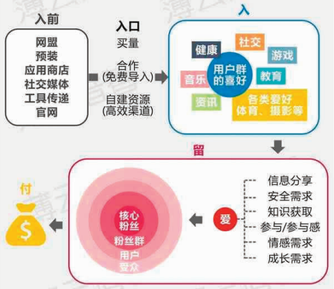
原始状态
少数业务种类即可满足大部分用户的需求，20%的业务种类即可满足80%的用户需求

第一趋势
用户对应用业务的种类和新业务的需求明显增加，30%的业务种类可能满足70%的用户需求

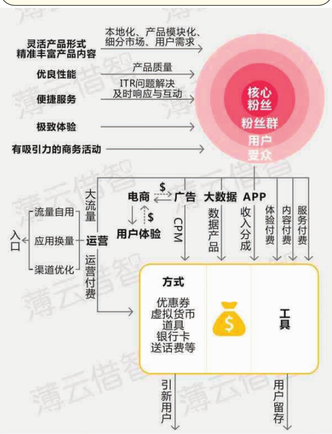
第二趋势
用户需求转向更加多样化和个性化，40%的业务种类不一定能满足60%的用户需求，甚至于100%的业务种类才能满足100%用户需求

二、O2O模式呈现新特点

入—留—付 过程示意图



三、用户运营与变现模式正在发展



四、移动社交呈现新局面

1、社交的本质与群体意识

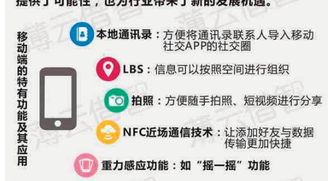
趋势(从中心向外)
1、交往频度越来越低
2、不自然感增加，更注重形式
3、随年龄增长，对不同形式的社交需求/依赖度，从内向外为高-降低-升高
4、青年成长阶段，关系的稳定性更高(无功利的冲突)
5、有同甘共苦经历的人，产生的关系更牢固
6、同性关系会扩展的更宽，异性稍弱

稳定形式
1、**本我——知心朋友**:说真话、信守承诺、兑现、互助、感恩、仗义、价值观认同。
2、**本我——一般朋友(同事)**:淡如水、保持距离、不给别人太多期望、共同的利益需求(潜在)，有共同爱好，在一起工作，受环境和时间影响。
3、**本我——有共同爱好的、认识的人**:有时间性、间断性，在共同的爱好下是朋友，短期联络，脱离此场景就是陌生人了。

转化为生产力
利他、传递爱、体验、分享

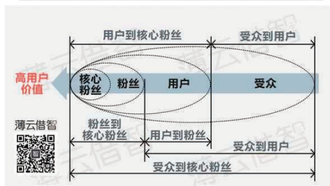
2、移动社交不只是PC端到移动端的简单延续

无论技术如何发展，社交的本质不变的，但移动时代的来临实实在在地改变了网络社交。这源于移动端具有PC端不具备的功能，这些功能为网络社交的形态演变提供了可能性，也为行业带来了新的发展机遇。



五、用户的喜好与极致体验日益重要

六、从受众到核心粉丝的过程转换



七、总结

古往今来，天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往。看似眼花缭乱的商业浮华，背后的根源都离不开人。移动互联时代，只有紧紧抓住用户的心，才能在商海的沉浮中进退有据。

(摘自互联网)

奉献青春力量　传递春光“农”情

——“我们的春光”微型征文选登

编者按　为表彰先进，树立典型，激励广大团员青年为全省农合机构“深化改革转型升级”、“抓落实，促发展”奉献青春力量，总行于4月份组织全行员工积极参与了省联社团委举办的“我们的春光”微型征文比赛活动。经严格评选，九江支行吴国培同志的作品《农信之春》荣获省联社优秀奖。以下是部分优秀作品选登。

农信之春

(本文荣获省联社“我们的春光”微型征文比赛优秀奖)

六旬农合，绵延乡情；
十载联社，前程光明。
扎根三农，拓展工商。
改革意深，发展路长。
独立自主，春之新芽；
发展蜕变，蛹之羽化。
雄关漫步，联合之路。
道阻且长，走向辉煌。
百舸争流，试点先行。
拨云开雾，启明之星。
股份制度，扭亏为盈。
现代银行，金融精英。
“摇篮”之金，信贷创新。
“政银”联保，助农奔跑。
注重质量，用卡“平安”。
创意营销，殊荣不少。
握手承诺，天下之信；
贴心服务，不变之名。
联社新标，时代之志。
成果满满，胜利不止。
南海农商，南粤一方。
结合实际，改革有方。
网点转型，分类布局。
提高绩效，实现跨区。
小微金融，一地一策。
贷款“信速”，个企快乐。
电子银行，微信续航。
移动金融，蒸蒸日上。
中间业务，行内互助。
理财创投，优势相补。
精细管理，完善机制。
防控为主，优化队伍。
提升服务，区域照顾。
“北斗”“雄鹰”，发展支柱。
农信改革，势在必行。
省联引导，吾等随行。
余之牛犊，与众为伍。
入行五年，深受鼓舞。
改革成果，有目共睹。
发展之思，蓄固不腐。
农信一员，有幸之年。
如沐春风，受益匪浅。
联社十年，南农数载。
时光如春，不可懈怠。
年计在春，日计于晨。
改革之机，只待良辰。
企业之路，创新可筑。
持续之本，发展不误。
春光明媚，万物盎然。
农情不减，叶绿天蓝。
年少气盛，不惧艰难。
开拓进取，乘风扬帆。

(九江　吴国培)

这些年的“新来！单身！那正好！”

农信社时代，阿姨进门有三宝

“阿姨您好，欢迎光临农信社。”
“哎呦，小姑娘新来的？”
“嗯，阿姨有什么可以帮到您的？”
“还没男朋友吧？”
“额……单身，阿姨您要存款对吗？”
“对，存款存款，晚上忙不忙？”
“一般下班不早了，阿姨麻烦你填一下您的信息？”
“那正好！”
“阿姨什么正好？有什么不明白的地方吗？”
“你正好漂亮，我儿子正好单身，我正好年底村分红100万要存你们银行！”

南海农商变革时，不变的还有阿姨三宝

“阿姨您好，欢迎光临南海农商银行。”
“哎呦，小姑娘新来的？你们银行改名工作服都变漂亮了！”
“嗯，我们2011年12月改制，更名为南海农商银行。阿姨请问您要办理什么业务？”
“还没男朋友吧？年底分红的钱存一下定期。”
“额……单身，阿姨要不要看一下我们的理财产品？”
“理财产品？理财产品是什么？”
“理财产品是我行自行设计和发行的，根据合同规定投入到相关金融市场的一类产品，风险可控，收益稳定，比定期高，您看需不需要了解下呢？”
“那正好！”
“额……”
“正好这笔钱就给我儿子结婚用的，正好小姑娘你没有男朋友，正好……”

南海农商坚持创新，阿姨三宝也始终未老

“阿姨您好，欢迎光临南海农商银行，请问办理什么业务？”
“哎呦，小姑娘，外头怎么多了个窗口？”
“嗯，我们现在设多了一个非现金窗口，方便办理转账和各项理财业务的，请问您需要办理什么业务？”
“年底分了个红，上年买了理财，今年有啥推荐的？”
“噢，阿姨您要不坐下来喝杯水，吃点糖果，咱们慢慢聊。现在市场环境很不错，您其实可以拿一部分的资金做个基金定投……”
“对啊！小姑娘你有男朋友了没？”
“额……还没。其实不仅儿子结婚要用钱，您孙子出生，念书都需要用钱，这个基金定投，收益率高，还有强制储蓄功能，五年十年下来会是一笔很大的数目，而且长期下来，风险也降低了，您可以拿一部分做基金定投，一部分做理财，还有一部分做定期以备不时之需，我给您推荐几只表现不错的基金，您考虑考虑？”
“那正好！现在你们卖的产品越来越丰富了，网点也越来越宽敞漂亮了，小姑娘漂亮又能干，正好做我儿媳妇！”

(平洲　杨婷婷)

情动农商　伴我成长

毕业那年，我们懵懂无知，带着对未来无限的憧憬踏入了南海农商银行这个大家庭。茫然的我们，只能被动地接受着一切对我们来说都是新鲜的事物。但是，在逐渐流却的岁月中，我们却茁壮成长，热情，成熟，坚强，奋斗是我们在南海农商行源源不断的力量来源，也是我们让自己变得更美好的见证。

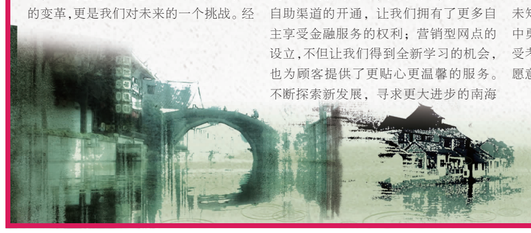
曾记得那一年，经过三个月的学习后，我们怀着无比激动的心情走向了柜员的岗位。可是那时候的我们，怎么会知道看似简单的工作也带给了我们多大的挑战呢？在那一年底，2011年12月，我们经历了农信社到农商行的转型，能够见证这一改变，对我们来说是欢欣的，振奋的，我们也意识到这不仅仅是农商银行的变革，更是我们对未来的一个挑战。经济形势，金融政策，行业竞争等各方面都是全新的课题。2012年5月，我们也迎来了另一个发展的契机，大集中系统的上线。那时候，在南海农商行形成了全民学习的高涨热潮，大家的认真，执着，努力让大集中系统的上线得到了圆满的成功。我们坚信，人的潜力是无穷无尽的，在农商行各种改革的背后，凝聚着大家奋勇前进的心血，坚定了大家不畏困难的决心。

在过去的四年当中，我们看到的不仅是南海农商行本身的变革，更是在新业务开拓中饱含着农商人所表现出来的进取、聪慧和睿智。理财产品，基金，保险业务的不断扩大，开阔了我们的眼界，成就了我们新的视野；手机银行，卡付宝等自助渠道的开通，让我们拥有了更多自主享受金融服务的权利；营销型网点的设立，不但让我们得到全新学习的机会，也为顾客提供了更贴心更温馨的服务。不断探索新发展，寻求更大进步的南海农商行，展现了大企业积极进取的形象和优秀的企业风采。

情动农商，不仅仅是因为南海农商银行良好的发展，更是因为当中的人情味浓。南海农商银行一直都重视企业的人才发展，每年提供给我们各种各样的学习机会，让我们能够增值自我，在不同的岗位上尽情地发挥着自己的才华，实现自己的价值。同时，农商行在不同的特殊日子里，坚持举办各种活动丰富我们的生活，让我们感到温暖贴心，也让大家的关系变得更亲密。企业中有着深厚的凝聚力，这也是我们南海农商银行的魅力所在。

青春飞扬，梦想绽放，南海农商银行就是我们理想的家。面对农商行未来的未知和变化，我们必须更加努力，在困难中勇敢地迎接挑战，在风雨中坚强地接受考验。不经历风雨，怎么见彩虹，我们愿意和南海农商行继续奋斗，共同成长。

(松岗　胡艳芬)



车站

我一直对公交车站有一种微妙的感情：小时候公交车站是一个神奇的牌子，在那里只要牵着父亲的大手就能去到任何地方；小学的时候，公交车站是我和最亲密的小伙伴见面的地方，那里充满着欢笑；再长大一些，车站就代表着回家的路，这条路因为有车站而显得不那么漫长。到了今天，当我工作之后，车站对于我的意义不仅没有随着时间的推移而减少，反而如春日般萌发出更灿烂的色彩。

每天清晨，很多同事都从支行前的公交车站出发到网点上班。因为支行前的主干道上种了一排桂花树，所以花开时节车站总是浸润在浓郁的桂花香中。每天，我在车站感受到的不仅是花香，也不仅是来自车站中那几个跟我穿着同样工服的人的微笑，更重要的是，这些在车站偶遇的前辈同事，总会友善而耐心地与我推心置腹，传道授业——于是相遇的几分钟，便俨然成了可贵的课堂。想象一下，这是一门多么有趣而实用的课程：也许你在这短短的几分钟里学到了如何解决业务上的疑难杂症；也许刚好在这几分钟内解开了萦绕整晚的困惑；也许从同事的经验之谈中学到了人情练达，在相互交流中洞明了冗冗世事。

年级稍长的同事会跟我回忆银行工作的变迁，他们的叙述就如时光隧道，带我穿越南海农商银行的前世今生：例如从功能单一的旧系统到功能齐全的新系统的变迁；从吃大锅饭到齐头并进、力争上游的工作氛围；从改制前的经营漏洞到改制后的健康发展等。这一个个趣闻故事仿佛让我亲临那些事，认识那些人，身临其境地体会到南海农商银行的发展历程。而和我年龄相仿的同事，则更愿意分享他们的工作经验。例如在营销型网点转型期间，来自转型网点的同事总会兴奋地与我分享前一天学习到的知识，探讨厅堂营销技巧的实用性等等，由此短暂的相遇便成为了一堂与网点转型同步的微型培训课。

每天在车站的这种“奇遇”，让我迷上了早上的这几分钟，迷上了这个有桂花香气的车站。我常常在想，南海农商银行何尝不是我人生中的重要一站呢？在这里我有幸看到了一个全新的、拥有源远历史和无限未来的世界，更有幸和这里面的人一起，迈向美好的明天。

(罗村　吴莜)