本期摘要

市值曾经700亿的大智慧,一度跌到了70亿,并且情况似乎在进一步恶化。大智慧在06年抓住第一波变局机会让自己如日中天,却在第二波变局中一棒被打乱战略,接下去的动作都开始变形……如今被冠上ST的帽子,一个时代似乎已经过去。

音频梗概

00:15

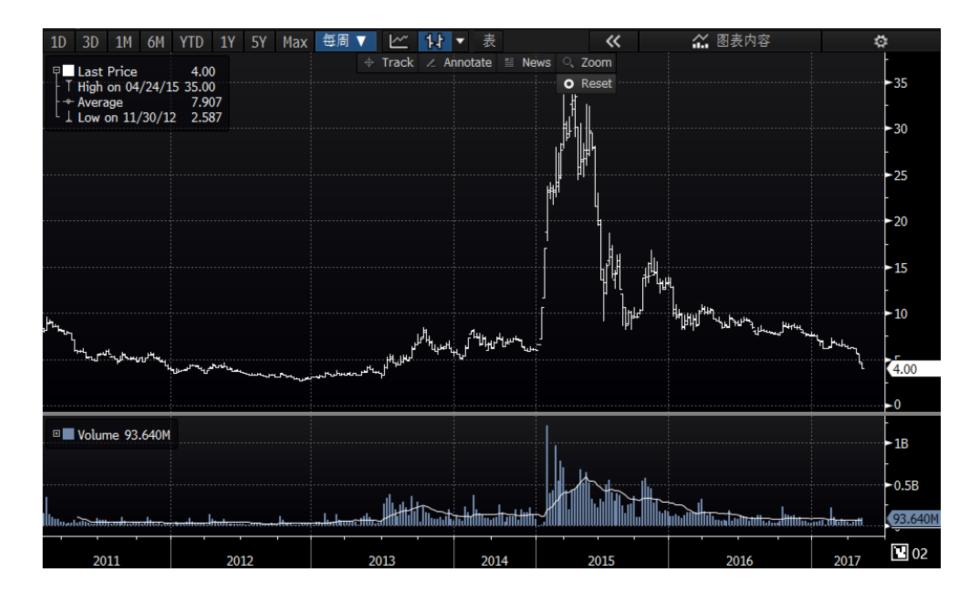
第一波变局:让10年前的大智慧如日中天

市值曾经700亿的大智慧,一度跌到了70亿,并且情况似乎在进一步恶化,股价跌到了4块钱左右。









作为任何一个股民,早些年中国股票信息软件并不是很多,在00年以前,基本上只有大户室匹配 专用的电脑,最早的97年98年的时候会匹配有DOS下的钱龙,接着就是蝴蝶机,但这些只提供 给高端的股票投资者,大部分的股民是挤在交易大厅里面看报盘价格,成交买入卖出还是手填单 子递进去,后来才有了电脑自动成交软件。那时候称霸的还不是大智慧,那时候还是钱龙之类的 软件。

随着windows的普及,行情软件开始快速发展起来,真正意义的高速发展是在06、07年的这波行情下,开始繁荣,股民开始转入到家用电脑成交。时隔十年后,现在营业部的职能已经大幅度淡化。

从00年以后,06年07年的高峰期这一波,对股票软件来说是一个大很大的机遇,智慧应该说是抓住了这样一个机遇,赶在了这样一个大的变局下,互联网思维+各路平台的成熟——在06、07年那一波已经如日中天,占据半壁江山—— 而且和各家券商合作间接性植入,当时你在各个券商下载的交易软件很多都是以大智慧为底层架构的。但可以看到,当时软件还是为券商做服务的。

04:55

第二波变局:被一棒打乱的战略路径

在2014年、2015年这一波,又有了一个变局,你会发现软件开始反向绑架券商,这个时候才真 正开始实现所谓的渠道为王的概念。

在这个过程中老牌的股票领域的互联网公司都在经历大幅度的洗牌,比如说早些年的和讯有过一个股道的软件,现在基本看不到了、后来还有包括同花顺、东方财富都是当时的后来居上者。

各家开始想要掌握牌照的资源,大智慧当时也想去掌握这样的通道,并非想单纯做一个渠道,也想拿下券商的牌照,打通任督二脉。

当时腾讯的做法是大规模和券商进行合作,把用户流量变现,典型的互联网公司的做法。

而另外一个做法就是大规模收购证券公司的业务和牌照,大智慧也意欲收购湘财证券,虽然溢价非常高,但从战略上来说对当时的大智慧是非常关键的一环,但涉及到信息披露违规(这真的是不应该出现的问题),大智慧遭到了证监会了立案调查,最后导致整个资产重组的业务在16年高峰期失败,完全打乱了大智慧发展的路径,也造成后续一连串的动作都开始有所走形:

比如在贵金属业务上,为了单纯追求保壳收购民泰贵金属——贵金属业务并表之后可以弥补当时财务报表的情况——但这种做法会遗留下很大的隐患。加上国内真正意义上的贵金属业务又不是特别合规,民泰在当时是保壳的救命稻草,之后就成了催命符。虽然大智慧紧急剥离了民泰贵金属业务,但还是对声誉造成了非常大的损失,很多真正有粘性的股民在此之后对大智慧的信任度不断下降。大智慧急需寻找增长点避免业绩下滑。

在同一时期,同花顺找到了自己的方向,虽然当时在万得之间有抄袭之争,在掐架结束后在云计算、大数据、人工智能、金融信息服务领域开始大张旗鼓发展;而东方财富依靠着东方财富网占据了很大的市场份额,继而发展为全牌照的公司,完成打通任督二脉的环节,成为真正意义上的

互联网证券公司。都找到了自己的业务突破口

可以说,收购湘财证券失败是大智慧业务的一个转折点,丧失了很好的市场良机。

12:13

技术性动作走形: 财经直播的亏损

媒体现在报道非常多的就是大智慧财经直播业务投入和产出的失衡,其实是战略上出现了非常大的一个失误。

我们说泛财经领域是可以做一些娱乐媒体化的,而纯财经领域加入直播这个行为对大智慧还是造成了很大的影响,使其资源在更快速的流失。虽然很明显的是想通过这种方式把用户变现,但通过直播这种方式现在来看却是不成功的。

14:04

扭亏为盈,还可能吗?

之后还能实现扭亏为盈吗?我认为是非常有难度的。现在大智慧已经ST了,后续仍然寄希望于直播的话,大智慧已经真的很难再翻盘,加上证监会监管在不断从严,不像以前ST之后还能有其他动作挽回相应的损失,但从现在情况看,一旦被冠上ST的帽子,不排除监管层会进一步加强监管,最终造成大智慧退市也是有可能。

大智慧最辉煌的时代已经过去,700亿变成70亿,甚至后面可能会变为50亿……一个时代落幕 了。

-end-