

领英“关场”

◎ 记者 蔡淑敏

“金三银四”刚结束,求职平台“领英职场”就宣布将停止服务了。

近日,LinkedIn 领英在微信公众号和官方微博账号分别发布了“致领英职场会员的一封信”和“领英在华相关服务调整及策略更新”,宣布领英在中国的本土化求职平台——“领英职场”将于2023年8月9日起正式停止服务,中国团队的规模也将有所缩减。

对于做出停止服务这一决定,领英表示,尽管在过去一年中取得了初步进展,但“领英职场”始终面临着日趋激烈的市场竞争和宏观经济环境带来的挑战。

不过,“领英职场”停止服务并不代表领英将撤出中国市场,从调整和策略更新的内容来看,领英接下来的工作重点将转移到助力中国企业“出海”。领英表示,将继续深耕中国市场,通过领英人才和营销解决方案,以及今年晚些时候即将落地中国内地的领英学习解决方案,持续支持中国企业的全球化发展。

领英将关停“领英职场”

作为全球最大的职业社交网站,对很多人来说,LinkedIn 领英并不是一个陌生的名字,而此次受调整的是在本地市场的业务。

从领英的声明来看,“领英职场”将于2023年8月9日起正式停止服务,届时,所有领英职场的产品和服务将停止,包括移动端APP、桌面端网站和微信小程序。

“领英职场”是领英推出的本土化求职平台,2021年12月14日,领英公众号称,领英在中国内地正式发布全新应用“领英职场”,帮助用户连接职业机会,协助雇主找到理想的候选人。



张力摄

彼时,领英高级副总裁兼全球工程负责人 Mohak Shroff 表示,“领英职场”的上线只是新战略的起点。在接下来的几个月中,领英将更进一步,根据用户和企业客户的反馈,持续优化并打造全球领先的使用体验。

在公开发布的内容中,领英表示在过去一年中取得了初步进展,但在日趋激烈的市场竞争和宏观经济环境带来的挑战下,领英做出了关停“领英职场”的决定。

停止服务的消息公布后,裁员的动作接踵而至。领英 CEO 瑞恩·罗斯兰斯基(Ryan Roslansky)在内部信中透露,公司高级副总裁 Mohak Shroff 和领英中国总裁陆坚将召开中国全员会议,与中国同事沟通这些变化带来的影响,包括停止在中国设立产品和工程团队,以及缩减职能、业务和营销部门的岗位。

记者注意到,有领英中国团队的相关人员在社交平台上表示:“消息来得太突然。”

不过,2022年下半年以来,微软、谷

歌、Meta、亚马逊等全球科技巨头纷纷大幅度裁员,通过削减团队以精简公司运营,作为微软旗下的职场社交平台,领英跟随母公司的脚步开启裁员也并不意外。

根据外媒路透社报道,领英此前表示,将裁员 716 人,作为更广泛变革的一部分,这也将导致其在中国逐步淘汰本地求职应用程序。

跌跌撞撞本土化之路

领英成立于 2002 年 12 月,并于 2003 年正式上线,但直到 2014 年才正式进入中国市场,但入华 9 年,领英本土化一直以来的谈不上顺利。

根据公开信息,2014 年 2 月 24 日,LinkedIn 推出了简体中文测试版,并正式启用中文名称“领英”,旨在为中国用户提供更好的本地化服务,同时,LinkedIn 和红杉中国与宽带资本建立合资公司,共同探索开展在华业务。原糯米网创始人沈博阳出任 LinkedIn 全球副

总裁、中国区总裁,直接向 LinkedIn 时任首席执行官 Jeff Weiner 汇报。

进入中国市场之初,领英很快成为备受欢迎的职场社交平台,吸引了很多商务人士和职场精英,沈博阳在带领领英两年多的时间内,领英中国的用户数也由最初的 400 万会员数很快增长至超 1000 万。

不过,随着互联网和用户需求的发展,领英的弊端也逐步凸显。

在沈博阳 2015 年亲笔撰文的一篇文章《“赤兔”,我的最后一次 All In》中,他提到,领英创立于十多年前,产品是围绕着 PC 和电子邮箱设计,向无线互联网迁移的速度不够快;中国职场存在显著的层级分化,拥有海外留学或工作经历、英语好、外企背景的只占少数;本土化不够坚决;中国社会呈现越来越大的职场社交需求……

基于这几项,2015 年,领英中国研发团队独立开发了职场社交 APP 赤兔,但这次创新尝试并没有获得成功。在赤兔 APP 上线 1438 天后,2019 年 7 月 31

日,赤兔正式上线。

而在赤兔上线到下线的时间段内,领英也发生了不少故事。2016 年 6 月 13 日,微软以每股 196 美元,合计 262 亿美元的价格收购领英公司,领英中国继续保持独立运营;2017 年 6 月 23 日,沈博阳宣布从领英中国离职;2018 年 4 月,陆坚出任领英中国总裁,全面负责领英中国的业务和研发工作;2019 年 5 月,在入华五周年之际,领英中国宣布从职场社交转向一站式职业发展平台……

在互联网行业分析师丁道师看来,团队路线之争是领英中国败退的一大原因,当年,沈博阳推出的“赤兔”是一个完全完全的中国产品,更符合中国人的使用习惯,按照沈博阳的说法,领英之于赤兔,好比 QQ 之于微信。后来,沈博阳的继任者陆坚推翻了沈博阳的策略,还表示赤兔主打的是人才金字塔底层,而本地化的领英旗舰产品聚焦在比较高端的人才上,两个目标用户群体没有交集,因此在开发产品和传递价值上遇到了许多问题。

值得一提的是,2021 年 10 月,一则关于微软将关闭领英中国服务的消息引发关注,据媒体报道,微软将在中国推出一个求职网站,但不具备领英的社交功能。不过,领英很快就辟谣称“微软将关闭领英中国服务”为不实消息。同时,领英表示将对战略进行调整,今后将更加专注地帮助用户连接职业机会,不再涵盖用户原创内容的发布与互动功能。

这一事件发生两个月后,淡化了社交功能的“领英职场”上线,然而,不到两年,“领英职场”也将停止服务,这意味着,领英在中国市场的本土化尝试又一次以失败告终。

在激烈的竞争中败退

在近日对外发布的内容中,领英

提到,“领英职场”始终面临着日趋激烈的市场竞争和宏观经济环境带来的挑战,这使公司最终做出了停止服务的决定。

领英在中国市场发展的 9 年间,移动互联网的普及及改变了人们的沟通方式,一系列本土的职场社交、职场招聘平台也应运而生。除了自身本土化进程不顺之外,在职场社交、招聘等业务方面,领英也遭遇来自钉钉、脉脉、Boss 直聘等多个中国职场平台的激烈竞争,相比之下,这些本土的产品更理解中国用户的需求。

事实上,在用户群体中,关于领英产品“使用体验感差”的评论一直存在,在领英发布服务调整的微博下,依然有网友评价领英“难用”。

丁道师表示,领英的败退,还有一个原因是中国互联网社交平台已经进入高度白热化,领英的对手不管从理念还是产品来看,都比它领先一个时代。

从调整和策略更新的内容来看,领英并不是彻底撤出中国市场,接下来的工作重点将转移到助力中国企业“出海”。领英 CEO 在内部信中提到:“我们将把在中国市场的战略重点放在帮助中国企业在海外的人才招聘、品牌营销和技能培训上。”

尽管领英在中国市场的存在感逐渐降低,但领英在全球拥有超过 8 亿用户,这将是其助力中国企业出海的一大优势。一位在加拿大生活、在加拿大中资公司工作的人士表示,领英在中国应该是打不过其他求职平台的,但在海外,领英就是主流的找工作平台。

领英表示,将继续深耕中国市场,通过领英人才和营销解决方案,以及今年晚些时候即将落地中国内地的领英学习解决方案,持续支持中国企业的全球化发展。

“董秘”离职

◎ 记者 蔡淑敏

因为“董明珠的秘书”身份而走红网络的孟羽童有了新的动向。

5 月 10 日下午,“格力称孟羽童已离职”的话题登顶微博热搜榜。此前,格力电器旗下直播间更名、更换头像及删除孟羽童相关视频的消息已经引发热议。

对于孟羽童离职的消息,格力电器相关人士向记者确认,目前孟羽童已离开,不在公司任职,并表示人员流动很正常。

5 月 11 日,孟羽童通过社交平台表示,已经从格力离开,未来将会继续读书,申请研究生。

格力直播间“抹去痕迹”

5 月 10 日,格力短视频账号删除孟羽童出镜视频一事,引发网友热议。据报道,格力旗下直播间的名称和头像均已发生变更。

抖音 APP 显示,目前格力电器的抖音官方账号为“格力明珠精选”,账号头像为格力电器董事长董明珠的个人肖像,此前该账号名为“明珠羽童精选”,一度使用董明珠和孟羽童的二人合影作为头像。另外,据该账号下的文字介绍,此前使用过“明珠羽童格力好物精选”,目前则显示为“明珠好物精选”。

上述账号是格力电器直播带货的重要入口之一,截至 5 月 10 日,抖音账号“格力明珠精选”拥有超过 255 万粉丝,上传了 371 个作品,橱窗内有接近 600 个好物商品。

事实上,今年已经是格力电器直播带货的第三年。2020 年,一场疫情让格力电器和董明珠看到了“直播带货”的火爆,而彼时的格力电器正在大刀阔斧地进行渠道改革。公开报道显示,2020 年,董明珠代表格力电器进行直播带货共计 13 场,其中 8 场全国巡回直播,直播总销售额达到 476 亿元,其中,第八站在“主场”珠海完成年度收官之战,并创下逾 25 亿元的销售额。按照格力电器当年的营收总额,董明珠直播销售额在 2020 年超过格力电器全年总营收的 25%。

2021 年,格力电器继续直播带货,不过董明珠在直播间出现的次数逐渐减少。

也是在这一年,孟羽童进入格力电器,职位是董明珠的秘书。

随后,“明珠羽童精选”的抖音账号悄然注册,网友发现后评论称:“果然开始带货了”。

成为董明珠的“身边人”之后,孟羽童也开始出现在格力电器的直播间内,介绍和推广格力电器的产品,包括“小方管”、“热泵洗护机”、“珐琅锅”等,一度取得不错的销量。

不过,随着疫情影响消退,直播带货火热程度下降,行业竞争激烈等多方因素影响,孟羽童直播带货业绩没有持续增长,其本人在直播间出现的次数也逐渐减少。

目前来看,格力电器并没有放弃直播这一销售渠道,不过带货主播并不知名,上述抖音账号所发布的短视频点赞数大多在几十到数百。

记者注意到,在 5 月 10 日的抖音带



图片来源
孟羽童微博

货总榜中,“格力明珠精选”直播间排名在 100 开外,但在空调带货榜中,“格力官方旗舰店”和“格力明珠精选”两个账号分别位列第一和第三。

从捆绑到解绑

从 2021 年成为董明珠的秘书,到如今对外公开离职,不到两年的时间里,孟羽童多次在社交媒体上引发大量关注,外界也在这段时间里见证了“明珠羽童”一路从亲密走向疏远。

资料显示,孟羽童出生于 1998 年。

董明珠的捆绑加深,孟羽童迅速被贴上了“第二个董明珠”“董明珠的接班人”等标签。

不过,进入 2022 年,孟羽童再被大众关注则更多是与被解雇、带货能力差等相关。2022 年 5 月,网上有消息曝出,董明珠的“接班人”孟羽童被解雇了,原因是直播带货能力差。2022 年 11 月,再度有传闻称“董明珠秘书”孟羽童离职,“已被移出公司通讯录”。但彼时孟羽童都通过社交平台账号进行了辟谣。

今年 4 月 7 日,董明珠在一场直播中称,孟羽童不再任职她的秘书,并表示“她现在在做视频去了”。随后,孟羽童本人也在微博表示,现在很喜欢也很享受在做格力市场营销相关的工作。

然而,孟羽童在 4 月 5 日发布的一条视频中表示:“说实话,直播不算是我特别感兴趣的工作,但是看到销售额的时候还是非常有成就感。”

家电行业分析师刘步尘向记者表示,“明珠羽童”实质上是一种话题营销,孟羽童的个人形象、学历、才艺引起了年轻观众的关注,通过大牌报道,格力电器也确实成功地获得了关注,但并没有看到对实际经营带来多少影响。

2021 年 7 月 6 日,《初入职场的我们》收官,孟羽童获转正名额,最终由实习生转正成为董明珠的秘书。

2021 年 11 月,董明珠和孟羽童一同现身中国制造业领袖峰会。据报道,董明珠还在活动现场表示,“要将孟羽童培养成第二个董明珠”。

由于董明珠担任格力电器掌门人已经多年,却因为接班人问题一直悬而未决而备受外界质疑,随着董明珠和孟羽

童的捆绑加深,孟羽童迅速被贴上了“第二个董明珠”“董明珠的接班人”等标签。

不过,进入 2022 年,孟羽童再被大众关注则更多是与被解雇、带货能力差等相关。2022 年 5 月,网上有消息曝出,董明珠的“接班人”孟羽童被解雇了,原因是直播带货能力差。2022 年 11 月,再度有传闻称“董明珠秘书”孟羽童离职,“已被移出公司通讯录”。但彼时孟羽童都通过社交平台账号进行了辟谣。

今年 4 月 7 日,董明珠在一场直播中称,孟羽童不再任职她的秘书,并表示“她现在在做视频去了”。随后,孟羽童本人也在微博表示,现在很喜欢也很享受在做格力市场营销相关的工作。

然而,孟羽童在 4 月 5 日发布的一条视频中表示:“说实话,直播不算是我特别感兴趣的工作,但是看到销售额的时候还是非常有成就感。”

家电行业分析师刘步尘向记者表示,“明珠羽童”实质上是一种话题营销,孟羽童的个人形象、学历、才艺引起了年轻观众的关注,通过大牌报道,格力电器也确实成功地获得了关注,但并没有看到对实际经营带来多少影响。

业绩不及预期

5 月以来,格力电器股价跌了不少。尤其是“五一”假期后首个交易日,5 月 4 日,格力电器开盘即以 8.49% 的跌幅跳空低开,最终当日报收于 35.42 元/股,跌幅达 9.96%,全市值缩水超 200 亿元,总市值跌破 2000 亿元至 1994.64 亿元。

对于股价暴跌,市场大多猜测与其

业绩和分红不及预期有关。格力电器财报显示,2022 年全年实现营业收入 1889.88 亿元,同比微增 0.60%;实现归母净利润 245.07 亿元,同比增长 6.26%;实现扣非归母净利润 239.86 亿元,同比增长 9.78%,实现营收和利润同比双增。

今年一季度,格力电器实现营业收入 354.56 亿元,同比增长 0.56%;实现归母净利润 41.09 亿元,同比增长 2.65%;实现扣非归母净利润 37.23 亿元,同比减少 1.36%。

分产品来看,格力电器对空调的依赖程度依旧不低。2022 年,格力空调业务营收 1348.59 亿元,同比增长 2.39%,占比依旧超过七成。除了空调,格力多元化的生活电器、工业制品、智能装备、绿色能源和其他主营业务收入均未超过百亿,占比均在 5% 以下。

对于电商和直播发展,格力电器在年报中并未透露具体的销量数据,只引用了奥维数据,2022 年格力线上份额提升至 28.9%。此外,格力电器还表示,重视直播等新零售电商形式,通过新媒体平台,以直播带货、社群营销等形式布局新零售渠道,并逐步打造新媒体矩阵,提升在年轻群体中的影响力。

在刘步尘看来,孟羽童的离职对格力电器的电商和直播没有什么影响,该怎么做还是怎么做,但一方面,和其他直播网红相比,格力电器和董明珠的竞争力不占优势,另一方面传统家电行业发展到现在已经没有太大的空间了,格力空调知名度和品牌度高,不需要做促销,但其他家电产品表现还是偏弱。