

在重新定义企鹅体育后，其战略也正在紧锣密鼓地推出。8月和9月，企鹅体育将相继落地两项战略内容：一是“鹅赛场”；二是“马拉松个性化视频服务”。对于这两项战略，企鹅体育CEO刘建宏寄予了较高期望。实际上，在刘建宏从乐视体育转向企鹅体育的一年中，企鹅体育一直在寻找新的模式。业内人士认为，企鹅体育模式初定，即将落地的两项赛事服务内容也需要大量的流量支撑，这对企鹅体育是一项重要考验。

产品军团换新

今年夏天，对于企鹅体育将是不寻常的一季。8月，企鹅体育将上线两项“拳头性”产品——“鹅赛场”和“马拉松个性化视频服务”。其中，“鹅赛场”让用户可以在线上面对面的比拼体育项目。用刘建宏的话说，“鹅赛场”就是“新的对战方式，将打造全新赛事时代”。

具体来说，“鹅赛场”是通过物联网及技术算法的升级，以双屏或多屏连麦形式呈现，用户只要开启“鹅赛场”模式，便可以随时找寻全国对手来一次“面对面”的跨地域竞技。该模式同时可以根据赛事方及品牌方的需求进行定制化服务，由主播作为裁判，将双方直播进行解说，还可开启红包雨、打赏、弹幕等交互模式。

除了上线“鹅赛场”，企鹅体育还将提供“马拉松个性化视频服务”，该服务主要为马拉松选手自动生成比赛视频，预计将于今年9月上线。刘建宏指出，这是他们的“杀手级”产品。

在歌华中奥集团总裁、全国体育运动学校联合会青少年科技体育协会常务副会长王奇看来，企鹅体育上线“马拉松个性化视频服务”，是互联网时代视频媒体传播的新天地。

“陷入”落地焦虑

企鹅体育推出“鹅赛场”和“马拉松个性化视频服务”正值刘建宏加入鹅的整整一年时间，从2018年8月开始，刘建宏对企鹅体育进行了大刀阔斧的改革。

首先是对于企鹅体育的定义已经更新：“企鹅体育是以AI、5G、云计算等前沿技术为基础，以鹅赛场、鹅智播、鹅教头、鹅少侠等平台型产品为核心，为中国体育产业提供物联网服务，致力于打造中国体育互联网综合服务平台。”

对此，王奇表示，企鹅体育的转型，一方面是刘建宏看到了未来互联网直播，云技术平台节目的生成而带来的新的传播体验，特别是互联网直播带来的新的商业模式。而向中国体育综合平台服务转型，恰恰是对体育产业创新盈利模式的构建和布局

。

目前，企鹅体育“内容+赛事+服务”业务发展战略规划已经构建完成。对于刘建宏而言，在搭建好“内容”和“赛事”后，如何让“服务”落地实现，是未来需要着重思考和面对的事情。

作为体育产业中重要业务的体育培训业务——鹅校场，也成为了企鹅体育重点布局的一项服务。

北京大学国家体育产业研究基地副教授郭斌认为，体育培训是当前变现最快的体育业务，针对体育教练的培训业存在巨大的市场，此项业务核心要素是证书的权威性和教练培训水平的高低。同时，也要注重培训的实际效果，防止异化成为“变卖证书”的模式。

考验刚刚开始

对于企鹅体育的发展，刘建宏内心一直有一根“进度条”。刘建宏在接受北京商报记者采访时坦言，企鹅体育目前发展中，一部分符合甚至超过预期，例如线上赛；一部分也没有达到预期，例如培训平台，还需要前期更加扎实的打磨。“因为形势总比想象变化快。”

实际上，企鹅体育的发展也从另一个维度反映了国内体育平台发展状况。成立于2016年的企鹅体育，是由腾讯联合斗鱼创立的一家互联网体育平台。

企鹅体育已创下几乎接近增长5倍的收入新高。刘建宏预计，企鹅体育将在明年实现盈利。

“企鹅体育转型是当前网络体育媒体探寻生存发展路径的无奈和必然之举，目前中国付费观赛模式还没有完全建立，使得赛事直播业务很难马上盈利，必须要靠发展其他商业模式才能维持生存或突破瓶颈。”郭斌指出，布局线下业务和TOC业务，落地是关键，这需要匹配大量的人员成本和时间成本，这对于之前专注于直播的平台是最大的挑战。

王奇则建议，企鹅体育应该看清体育产业不是一个孵化器，而应该是一个驱动器。因此企鹅体育要借助互联网的优势，借助物联网万物互联的强大渗透力，向旅游、康养、培训、地产、金融资本跨界渗透，打造万物互联的产业孵化体系，为股东创造财富和价值。北京商报记者钱瑜白杨

来源: 北京商报

关注同花顺财经微信公众号(ths518), 获取更多财经资讯