

## 诺基亚地图到底好在哪？

### 研究结论

1. 诺基亚在今年明确将重点发展通信业务，边缘化的地图业务因此将公开出售；
2. 诺基亚拥有公交导航、车联网系统等多条产品线，在车载导航市场占主导地位；
3. 百度、Uber 组成的集团和宝马、奥迪、戴姆勒组成的集团都想收购诺基亚地图，不过后者的可能性更大；
4. 诺基亚在地图业务投入巨大，却没能转化为重要的营收来源。改造诺基亚地图将是个艰难的过程，但潜在的回报更大。

## 序 · 被手机拖累的诺基亚地图



诺基亚在 2007 年 10 月以 50 亿欧元（当时约为 81 亿美元）收购美国数字地图公司 Navteq，算上同年 2 月成立的合资公司诺基亚西门子通讯和其它业务，诺基亚的业务线覆盖硬件、通信、地图、专利授权四个领域。时任诺基亚 CEO 的康培凯试图以此打造闭环生态。

然而事与愿违。同样在 2007 年，苹果推出革命性的智能手机 iPhone，手机行业在几年内被彻底改变。诺基亚首当其冲，市场份额被对手迅速蚕食。经过 6 年的艰难抵抗，诺基亚的手机业务依旧每况愈下。2013 年 7 月，诺基亚收购诺基亚西门子公司中西门子持有的全部股份，重点发展通信服务。两个月后，诺基亚宣布一项更

为重大的决策——将设备与服务部门出售给微软，彻底甩掉手机包袱。

今年 4 月，诺基亚以公开换股的形式，收购通讯公司阿尔卡特-朗讯。未来阿朗将在北美和中国市场给予诺基亚大量帮助，诺基亚也将获得挑战爱立信的重要资源。

与如日中天的通信业务相比，诺基亚地图业务越来越边缘。在收购阿朗的新闻稿中，诺基亚表示“现在是重估地图服务在公司新事业线中的地位的恰当时机”，地图业务将被出售已经基本板上钉钉。

### 一 · 诺基亚地图的卖点都在这：车载市场绝对领导

在全球地图市场中，诺基亚地图的重要性仅次于谷歌地图。迄今为止，诺基亚地图已覆盖近 200 个国家和地区。在其中 118 个国家和地区中，它可以提供精确到每一个转弯的导航和路线指引服务。

诺基亚为地图业务配备庞大的数据采集团队和专职绘图人员，地面采集车每天都能提供数据更新。除此之外，它还从数千家合作伙伴手中获取各种地图数据，每天更新的地图数据达到 270 万个。

亚马逊、微软、雅虎、三星等一线科技公司都是诺基亚地图的合作伙伴。诺基亚通过统一的地图位置平台来分配服务，不同场景下的用户可以享受到同样的服务。

庞大的用户群带来巨大的数据吞吐，仅仅是 2012 年一年，诺基亚地图平均每天能收到 8000 万次地理校准请求，全年处理的搜索

请求超过 10 亿次。

## 1. 车载导航市场的绝对领导

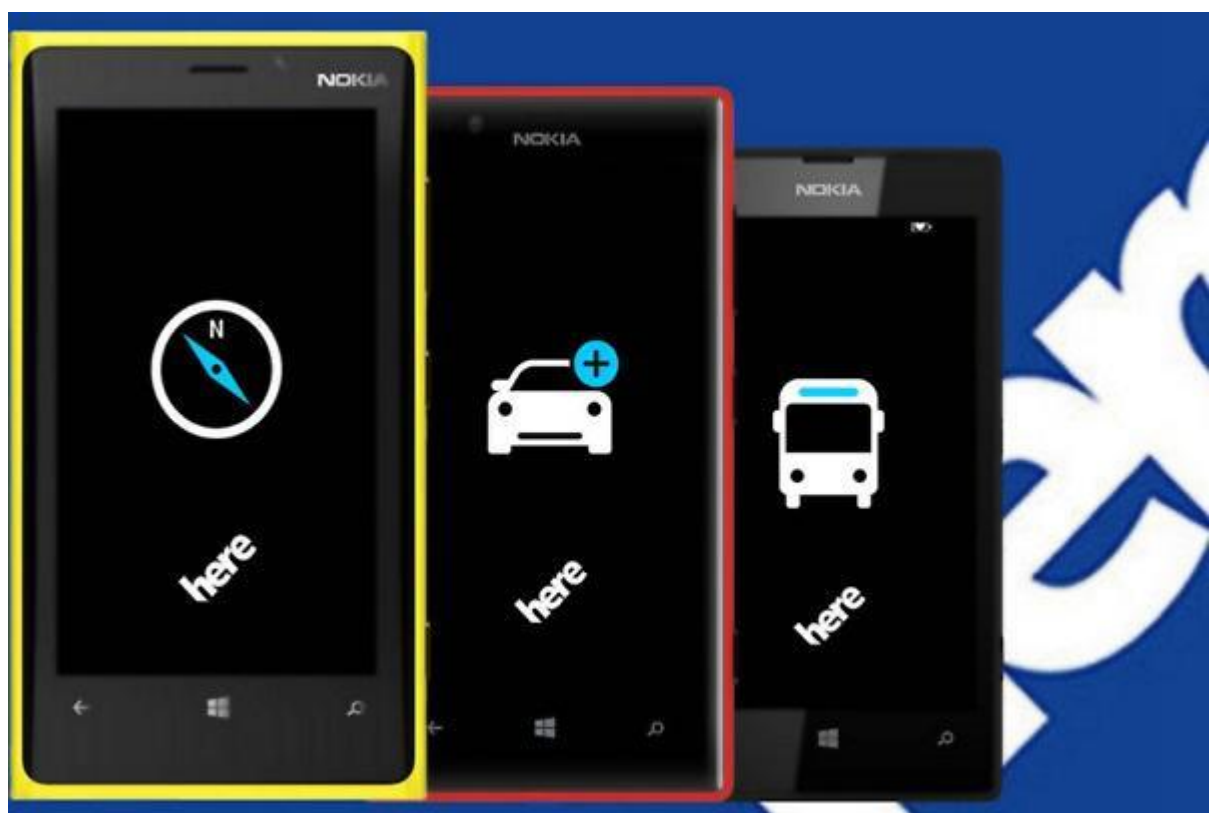


在车载导航市场，诺基亚地图的优势更加明显。过去几年，诺基亚地面员工驾驶配备传感器、相机、激光测距仪等多种仪器的数据采集车，收集道路标线、停车牌、红绿灯、周边建筑等信息。除此之外，诺基亚还在印度雇佣大量程序员来优化程序响应时间，提高定位精度。

基于安全因素，汽车导航对地图精度的要求比个人消费需求更高。诺基亚地图的精度可以达到几厘米，因而使用率相当高。据统计，诺基亚车载导航系统在北美和欧洲市场的占有率达到 80%，通用、福特、本田、尼桑等知名汽车厂商都是它的合作伙伴。

在更前沿的无人驾驶领域，诺基亚地图同样有所布局。不久前，诺基亚宣布完成美国自动驾驶路测区域的高精度地图绘制，道路涵盖高速公路、干线公路和城市道路，部分洲际公路和国道公路同样被纳入其中。

## 2. 多领域覆盖：公交导航、车联网系统



除了拥有丰富的合作伙伴和车载导航市场的巨大优势，诺基亚地图还拥有多种产品形态，在个人消费和车联网领域均有覆盖。

### 1) 网页版地图

网页版诺基亚地图基于 HTML5 开发，支持所有主流浏览器。通过网页版地图，用户可以获得公交换乘路线和实时路况等信息，

经过标注的地理位置还可以同步到移动端。除此之外，网页版诺基亚地图还支持多座城市的街景图像。

## 2) 移动地图应用

诺基亚地图应用在 iOS、安卓、Windows Phone 平台均有覆盖。除此之外，它还是 Ubuntu Touch、Sailfish OS、Fire OS 和 Tizen 的默认地图应用。

诺基亚地图应用支持逐向导航、离线地图下载，还可以在 70 多个国家的 9 万多座建筑内进行室内导航。

它配备的 LiveSight 功能采用显示增强技术，允许用户通过手机摄像头扫描周边环境。地图会在画面内标注出相关建筑的地址、电话、用户评级等信息，为用户提供消费参考。

### 3) HERE Map Creator



HERE Map Creator 是诺基亚在 2012 年 11 月推出的一项 UGC 服务。与众包地图服务 Waze 类似，HERE Map Creator 同样鼓励用户自行补充地图信息，添加交通指引。诺基亚会将用户贡献的内容添加到官方数据库中。

### 4) HERE Drive

HERE Drive 是诺基亚针对驾车用户推出的导航服务，配备逐向语音导航功能，可以在 118 个国家和地区使用。

除此之外，HERE Drive 还支持 88 种语言的语音导航，拥有实时路况播报、限速提醒、路线规划等功能。此外，它还能根据路况条件预估达到时间。

## **5) HERE Transit**

HERE Transit 是诺基亚推出的公交地图服务。它允许用户提前规划行程，通过比较不同线路的步行距离、换乘次数、抵达时间来计算出最佳线路。HERE Transit 目前覆盖全球 760 多座城市，包含巴士、地铁、轮渡等多项公交工具的信息。

## **6) HERE Traffic**

在上面的一系列产品之外，诺基亚还开发了一个名为 HERE Traffic 的交通系统。HERE Traffic 配备了全新的“Halo”数据处理引擎，能够将不断增长的交通数据，与历史交通数据、天气数据以及其他数据相结合，为驾车者更加准确的预估时间。



### 3. Here Auto 车联网服务



诺基亚在 2013 年 8 月推出名为“Here Auto”的车联网方案。这套方案由嵌入式车载导航服务 Here Auto、云端数据服务 Here Auto Cloud 以及对应的手机应用 Here Auto Companion 共同组成。

HERE Auto 能够为 95 个国家提供语音导航服务、2D 和 3D 卫星地图以及街景图像。

基于云端的 HERE Auto Cloud 可以提供多项全时动态服务，包括封路、限行等实时信息。此外，车主还可以通过 HERE Auto Cloud 获得就餐、停车、加油等多项基于地理位置的服务。

HERE Auto Companion 是一款可定制的移动应用，支持 iOS、安卓、Windows Phone 和 Web 平台。HERE Auto Companion 包含核心的地图服务和汽车厂商开发的配套应用，它可以通过手机实现导

航、车载通讯、远程解锁、远程启动汽车、查看胎压油量等功能。

## 二 · 潜在买家：Uber 和德系车团都动了心

目前已知两大集团计划收购诺基亚地图业务，它们分别是宝马、奥迪、戴姆勒组成的德系汽车集团，以及 Uber、百度和投资机构 Apax 组成的集团。四维图新、腾讯和投资公司 EQT 组成的集团曾同样计划收购诺基亚地图，出价或高达 40 亿美元。

不过在 6 月 23 日发布的一份公告中，四维图新表示已经放弃收购诺基亚地图。

### 1. 德系车团的可能性最高

消息称，德系汽车集团最有可能竞得诺基亚地图。受限于此前的合作关系，诺基亚也更愿意将地图业务出售给汽车厂商，以免影响未来合作。

德系车团计划购得诺基亚地图后，将服务在集团内开放使用。财务公司安永（EY）作为德系车团的最初委托商，曾与诺基亚有过接触。但诺基亚要价高达 30 多亿美元，德系车团内部对此没能达成一致，谈判陷入僵局。

## 2. Uber、百度也看上诺基亚地图



Uber 与其投资商百度组成的集团同样对诺基亚地图充满兴趣。

今年 3 月，Uber 收购地图初创公司 deCarta，希望能通过后者优化乘车里程计算算法，提升 Uber Pool 拼车服务的体验。

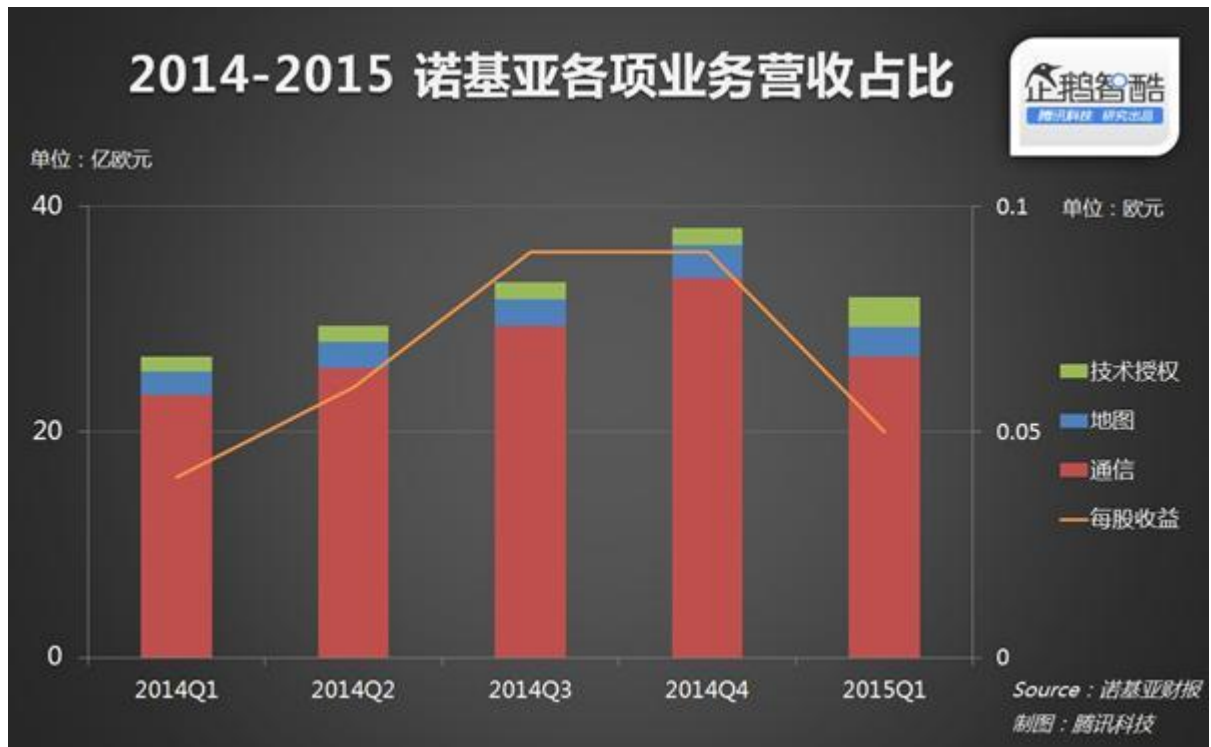
除了交通出行服务，Uber 目前还在发展物流业务，地图无疑是未来实现业务突破的重点。

### 三 · 假如收购成功了：改造它是个大麻烦

随着互联网在 O2O 和交通领域的渗透率不断提升，地图的重要性愈发明显。但诺基亚地图的问题在于，自始至终它都未能将服务转化为一项显著的营收来源。最新财报显示，今年第一财季诺基

亚地图业务营收 2.61 亿欧元，同比增长 25%，但营收占比依旧未能出现明显变化。

作为对比，诺基亚技术授权部门营收 2.66 亿欧元，同比增长 103%。它在该季度成功超越地图业务，成为诺基亚营收的第二大来源。



2011 年与微软达成合作关系后，诺基亚又只为 Windows Phone 开发地图应用。这进一步限制了诺基亚地图的用户增长空间。

随着手机成为地图的重要入口，诺基亚手机与微软合作失利，让诺基亚地图仅存的空间也被持续压缩。尽管随后手机业务出售，让诺基亚地图重新赢回自主权，但此前多次决策失误已经严重拖慢了它的发展速度。

2014年8月和2015年3月，诺基亚分别推出首款安卓地图应用和基于iOS 8的新版地图应用，实现对主流移动平台的覆盖——可惜，和手机一样，诺基亚地图最缺乏的，就是时间。

所以，收购诺基亚地图可以视作一项“勇敢者的游戏”。拥有完备的产品线覆盖和丰厚的技术积累，是诺基亚地图看得见的价值。但受多种因素的影响，它一直没能进化成优秀的“赚钱机器”。

目前诺基亚地图部门拥有多达6000名员工，数据收集开发投入巨大。未来收购诺基亚地图的企业不管是传统汽车巨头还是互联网新贵，改造它将是一个艰难的过程，但回报也更大——在我们可以隐约看到的未来里，大数据和地理位置信息这两者，都闪烁着光芒。

所以，买卖从来不是问题。买卖之后，才是输赢的关键。