

互联网冲击下 实体销售还能这么“玩”

文·本报记者 李禾

在北京爱琴海商场里的乐语 Funtalk 店,入口处,机器人区里,2米高的限量版星球大战机器人,10多款大小机器人正在演示;店里,3米高猫耳造型的VR区、三星全球最新四座VR、时空侠客双枪对战VR、HTC VIVE、暴风魔镜等九大VR体验区是目前国内3C门店中绝无仅有的配置……

这家10月21日开业的乐语 Funtalk 店里,包括上千款手机和来自全球各地的新奇特产品,自开业以来,常常吸引着小到5岁、年长至85岁的顾客排起长队……

如今,线下实体零售业萧条是个无法回避的现实。对于三胞集团旗下的乐语,三胞集团董事长袁亚非表示,“在互联网时代,线下销售有其独特价值和不可替代性,顺应时代地发展线下才能更有价值。三胞将打造‘自有品牌+买手品牌+场景化销售+O2O+金融’的商业4.0模式。”

中国连锁经营协会会长郭戈平认为,乐语 Funtalk 把店内场景化的互动体验模式和高科技新奇特产品结合,新颖的门店、差异化的产品,这种创新对处于转型期的中国零售业具有十分重要的启示。

——正视变化—— 线下零售普遍压力巨大

近年来,受电商分流、网购分流,整体消费增速放缓等冲击影响,零售行业增速持续放缓。

据《2016中国零售市场报告》,线下零售普遍感到压力巨大,在过去五年时间里,全国购物者光顾频率在卖场渠道下降19%,大卖场或百货店平均每月消费次数相对于便利店,在线购物有很大减少。据研究,73%的消费者去购物中心是为了就餐,购物目的仅排在第二位。

——整体布局—— 探索零售转型创新之路

Funtalk 乐语始创于2003年,业务覆盖全国26省(市)230城市,拥有2000多家门店,是国内排名前列的通讯零售连锁企业。2013年底,乐语首批获得国家工信部颁发的虚拟运营牌照,其虚拟运营品牌“妙more”已成为“国内十大虚拟运营品牌”;2014年正式加入中国500强企业——三胞集团。

作为传统零售行业的典型代表之一,乐语也在不断的探索转型之路。乐语 Funtalk 北京爱琴海店,是乐语从传统

——增强黏度—— 从经营产品到经营客户

“我眼中的新零售很简单,就是更智慧、更新奇、更好玩。这也是从人性出发,真正以客户为导向,从过去传统的经营产品变成经营客户。”朱伟认为,传统零售侧重经营产品,消费者在他们提供的范围中寻找需要的商品。但我国经济快速增长多年,社会物质从匮乏到满足到过剩。原本人们找好商品,首先找大品牌、洋品牌。“现在都腻了,我们要找的是新颖、个性、而且难找的商品,所以必须在产品供应链上做出改变。”

乐语总裁朱伟认为应正视这种变化:“到2020年,我国手机品牌很可能会消失一半,我国手机店也很可能会消失一半。”

朱伟对零售业的变化体会深刻,“宏图三胞曾是我国最大的线下电脑销售商,当年那么多电脑城和电脑品牌,今天再看看,还剩多少?所以我认为,产业升级必须抓住趋势,但也不能盲目转型,手机毕竟是目前人们最重要的电子产品,如果能抓住手机新奇特等特点,线下零售会有更高的黏度。”

零售向智能时代乐化消费转型的首次落地,也是三胞4.0商业模式的落地,用更好玩的体验、更新奇的产品、更智慧的运营,来做不一样的实体零售业。

三胞集团副总裁邹衍表示:“乐语 Funtalk 爱琴海店的开业不仅是乐语转型创新的一次重要实践,也是三胞集团‘新金融、新消费、大健康、新科技、新置业’产业大逻辑整体布局的重要一步。”

为增强客户黏度,乐语门店不断增强售卖商品的新奇特。以爱琴海店为例,门店中共有一千个SKU,每个月会更新50个新品,一年就是60%的更新率。朱伟说,门店每个月调换5%的产品,保证月月有新品。“你喜欢什么都有了,好卖、畅销的就多卖一段时间,关注度低的,就少卖一段时间,让消费者始终保持新鲜度。”

为满足更新频率,乐语利用在三胞集团旗下,拥有时



消费者在乐语 Funtalk 北京爱琴海店的VR体验区体验“新奇特”。

李禾摄

间、专业采购及渠道沉淀的优势,建立了强大的供应链。同时,乐语还组建了百人买手团,以会玩的年轻人为核心,访遍28个国家搜集智能新奇特。

“互联网上很多用户是靠搜索引擎比价来完成的,实际上购物网站对用户的黏度不够。我们用温度来感动客户,这是我们的核心竞争力。”朱伟说。

——满足需求—— 全渠道发展全方位服务

朱伟认为,在现有商业模式的基础上,要给企业加一个飞翔的翅膀,这个翅膀就是“客户数据收集及服务系统”。乐语打造了以“妙健康、乐游戏、乐阅读、新奇特O2O”四大互联网产品为特色的客户沟通系统。

以妙健康为例,“一年我们就获得了800万优质的客户粉丝,有了这些客户的详细信息,我们依靠健康管理、游戏、阅读等,真正帮助客户管理健康,服务客户;同时,运用了妙健康等互联网应用平台,补足了对用户数据抓取不够,对用户行为不能追踪的短板。做到既有温度,又有数据。”朱伟说。

乐语门店扩张被称之为全渠道发展、全类型门店,未来会分四到五种不同类型的开店规模:在购物中心开500到1000平米的大店,在传统路边的通讯街开100到500平方米等不同的门店;在运营商厅、商超里面也会有不同比重,最小的店可能仅几十个平方。在数量上,在两千多家自有店基础上,三年后将有望达一万家规模。

朱伟说,工业化已到智能化时代,很多产品的生产、制造成本已经非常低,推出周期也很短,这为乐语商品的“高品质、中价格;中品质、低价格”策略打下基础。

并且,乐语打通全渠道,提供全方位服务。通过和三胞集团旗下消费金融公司天下分期合作,让购物无门槛;与万点通合作的“O2O全球购大屏”让顾客在门店能买到更多新奇特;“修好了”服务让客户享受到通讯和智能产品的售后服务;与中国电信合作的“我的e家”,一体化地提供个人和家庭通信解决方案。店内服务方式也多元化,如卫星电话价格昂贵,店内的卫星电话及部分新奇特产品,可以租赁方式来满足消费者的需求。

郭戈平对乐语的大胆创新给予了极高的评价:“这是实体零售在互联网时代下对新模式的一种探索和创新尝试。乐语所做的创新就是在不断地发现消费需求,创造消费需求,满足消费需求。”

■聚焦

烟雨姑苏英才汇聚 群雄逐鹿年度大戏

——第五届中国创新创业大赛电子信息行业总决赛在苏州完美收官

文·本报记者 李颖

科技创新,成就大业。

10月28日,2016年第五届中国创新创业大赛电子信息行业总决赛在江苏苏州迎来最终的巅峰对决。政府领导、行业专家、双创精英、莘莘学子、媒体记者等400余名观众悉数到场,并与深交所科技金融服务云平台等多个网络直播平台上的网友共同聆听和观看了这场精彩纷呈的比赛。经过层层选拔,236家企业和44支团队进入行业总决赛。杭州瑞杰科技有限公司和哈尔滨视觉团队在280个电子信息行业入围项目中脱颖而出,分获企业组和团队组第一名,此外130个参赛项目获得优秀奖登入了国赛荣誉殿堂。

“创客天堂”拥抱电子信息国赛 金鸡湖畔唱响行业巅峰对话

在这个“大众创业、万众创新”的时代,无论你是草根、农民、高校学子、海归……只要怀揣梦想,就能成为一个“创业者”。

在国家积极推动创新驱动发展战略,努力实现大众创新创业之际,苏州工业园区作为中国和新加坡合作的超级园区,一直在打造“产业生态圈”和“创业生态圈”,在发展新业态的路上倍加用心,已成为了名副其实的“创客天堂”。上有天堂,下有苏杭,苏州这座东方威尼斯再次迎来了创新创业的热潮,全国280个优秀电子信息项目汇聚于此,在烟雨姑苏之地闪耀出了唯美的科技之光。作为国赛第三站,在五天的时间里形成了资本、市场、科技的高度融合。

北有中关村创业大街、南有金鸡湖创业长廊。苏州的“双创”氛围与北京已经旗鼓相当,在江南的水乡种下了太多待育的种子,苏州市在加快实施“创客天堂”的行动中,积极整合资源,集成落实政策,完善服务模式,培育创新文化,初步形成了众创空间百花齐放的局面,这些众创空间共同为创新创业服务。电子信息行业总决赛连续三届在这片创业热土上得以展开,靠的就是这些得天独厚的创业基因。

科技部火炬中心基金受理处处长安磊在接受采访时说:“今年第五届大赛共收到22227家企业和12064家团队报名参赛,再创历史新高……电子信息是我国重点发展的战略性新兴产业,是信息时代产业发展的基础。江苏全省已经形成了完整的电子信息产业的服务体系,引进和培养了一大批电子信息的专业人才,培育了一大批电子信息的创业企业,此时行业赛在苏州举办,将为来自全国各地的数百名电子信



息创业精英奉献一场精彩绝伦的创业盛宴。”

五天的时间里,国赛举办了电子信息行业高峰论坛、市场与技术对接中国行、创业服务大讲堂、天使投资培训大讲堂等丰富多彩的“双创”活动。愉悦资本创始及执行合伙人刘二海、晨晖资本合伙人张磊、京北投资、天使茶馆创始合伙人桂耀光和无元原点创投总经理及执行合伙人费建江等行业大咖积极参与其中,为参赛选手分享自己的行业经验和心得。其中,刘二海在题为《少有人走过的路》演讲中提到:移动互联网进入融合时代。基础设施的完善、管制放松是重要的投资机会。中国的创业呈现出与美国不一样的特点。轻公司与重公司,高频与低频都可以成为优秀企业。创业成功的道路肯定是少有人走过的道路。

“改变视界”成为电子信息行业焦点 独墅湖畔看谁蟾宫折桂

10月28日早九点,在美丽的独墅湖畔,电子信息国赛的巅峰对决正式拉开帷幕。现场吸引了众多电子信息从业者、参赛选手、投资人、行业专家、当地大学生、媒体记者等观众400余人,比赛也在深交所科技金融信息服务平台等网络渠道进行了全程直播,他们共同见证了本届电子信息冠军的尘埃落地。

决赛队伍由12家企业和6支团队组成,他们从6

月份开始,通过市赛、省赛,和为期两天的行业赛半决赛比拼,最终以各小组第一名的成绩成功突围,登上了国家“双创”的最高舞台。决赛现场气氛高涨,掌声连连,选手通过大赛层层历练,终在这炫酷的舞台上完美地展示了当代中国人的创业风貌和创新精神。

决赛采用“8+7”的竞技模式,8分钟参赛选手项目介绍及展示,7分钟评委提问。招商银行苏州分行副行长向林福、无元原点创投总经理及执行合伙人费建江、中兴合创董事长兼总经理丁明峰、宽带资本合伙人周松、盈富泰克创业投资有限公司副总经理周宇等5位业内知名创投专家担当决赛评委。

在决赛的项目中,MCU应用、基于惯性传感器的动作捕捉核心技术、智能水肥一体化、电力安全、高安全存储器、半导体激光器芯片设计、集成电路等领域的科技项目让在场的观众大开眼界。这些普通人未必了解的项目却在评委和观众连连称赞。其中,“哈尔滨视觉”的刘洪杰在比赛中赢得了评委们的高度认可。她在答辩中展现的个人素质、清晰的逻辑、项目解决社会医疗的痛点,以及项目如何在发展中完成规模化、团队人员的强大,征服了在场的观众。刘洪杰带来的“动态高频摄像头”项目,通过类似神经网络的深度学习模型,让计算机像人一样在真

实世界中吸收、学习和理解复杂的信息,完成高难度的识别任务。这种机器是一种模仿人类视网膜工作的摄像头,在监控、人工智能、无人飞行器、嵌入式系统有广泛的应用潜质。该创业团队成员来自瑞士苏黎世联邦理工,掌握该摄像机的核心技术,是该仿生摄像头最新一代模型的开发。随着物联网、自动驾驶车辆、无人机的飞速发展与应用,基于动态高频摄像头的机器视觉系统的市场将指数增长。

由于该项目在6个团队的比赛中表现突出,技术壁垒高,最终获得了电子信息国赛团队组的桂冠。

“能源电子先进技术研究团队”在决赛中也取得了不俗的成绩。张文斌带来的是一款能够穿戴在人身上的智能防触电预警装置,它的特点是适应电力作业的多种电安等级。通过独有的多传感信息融合技术实现复杂场景的高准确、高可靠感知、多电安等级自适应预警、远程作业行为安全管控。在报警准确性、电压等级及场景适应性等方面远超国内外同类产品。据介绍,该产品在云南电网某个中等规模供电局推广产值约2000万,云南省可达上亿元,全国推广的市场规模可达数十亿元。

作为该团队创始人,张文斌在赛场上讲道:“再崇高的理想都不如像傻子一样去坚持,我们希望把最可靠安全产品带给用户,这是我们肩负的责任。”

杭州瑞杰科技有限公司在此次决赛中技压群

雄,摘得了企业组桂冠。该公司是一家致力于视障人士高科技辅助器具产品的研发、生产、制造、销售以及服务的高新技术企业。此次带来的项目是“智能视力辅助及智能可穿戴近防视控设备”,他们秉承“改变视界”的愿景,致力于提供最具创新力的视力辅助产品和服务,其产品成功应用于各级残联系统的康复工程建设、全国特殊教育系统、国内三甲医院和连锁医院等成熟的营销网络并覆盖全国,总体上讲他们所有的产品都是围绕看人的眼睛。

公司董事长李响在比赛中表示:希望在2025年帮助1亿人感受他们的视力体验,无论是近视眼,斜视眼,甚至是盲人都可以保护我们的眼睛,更好提升自己的视力体验,更好地学习和工作。

无元原点创投总经理及执行合伙人费建江作为决赛的主评委之一接受采访时表示,今年电子信息国赛的项目整体情况不错,都紧扣了有成长空间的方向,比如说人工智能、VR/AR、医疗等领域。企业组的整体财务情况都很好,很多企业都表现出不需要融资的状态。在团队组中有很多还没有成立公司,仍处于技术的研发阶段,特别是一些研发的重心和力量都在国外的项目,对国内市场的了解就显得尤为重要。

费建江强调,在产品研发已经接近产业化的阶段时,团队必须马上调整为走向市场的结构,市场人员很多时候都要提前做好,提前对市场有准确的认识,这样对产品的定义和方向才会更加契合市场的需要。

苏州工业园区管委会副主任夏芳代表承办方在接受采访时表示,在产品研发已经接近产业化的阶段下,工业园区整体环境在不断地升级,在金融服务及其他方面的服务也得到了很多投资机构的支持。欢迎这些项目能够落户园区,进入“双创”的大氛围中,作为园区政府也会为落户项目提供最好的服务,帮助项目快速成长。

本次电子信息行业总决赛是由科技部、财政部、教育部和全国工商联共同指导;共青团中央、致公党中央、国家外国专家局、招商银行共同支持;科技部火炬中心、科技部创新基金管理中心、科技日报社、陕西省现代科技创业基金会、北京国科中小企业科技创新发展基金会共同承办;江苏省科学技术厅厅方承办;由苏州市科学技术局、苏州工业园区管理委员会、江苏省高新技术创业服务中心、苏南科技企业股权路演中心、创业邦协办;招商银行创新创业公益基金、平安证券、普惠众筹创新创业公益基金、合生创投集团有限公司特别支持。