

O2O 市场变局: 顺丰转型京东入场

■ 本报记者 宋笛

出现并不久的 O2O 模式尚存在着众多的未知,这一点,即使对于已经颇有规模的企业也是如此,探索未知的过程所带来的必然结果是变数和各种改变。

顺丰嘿客在经历了一年的发展后,出现战略上的调整,原有独立开店的策略将逐步转为“店中店”的合作制,而京东 O2O 在经历几次尝试后,终于以“拍到家”APP 的形式独立上线。

扑朔迷离的嘿客模式

在最近的物流圈,流传着一篇文章《王卫反思 2014 年》的文章,在这篇文章中,顺丰总裁王卫说道“2014 年是顺丰创立 20 多年以来创新变革最多的一年……,虽然创新很多,但在在我看来,差不多有一半是不成功的。”

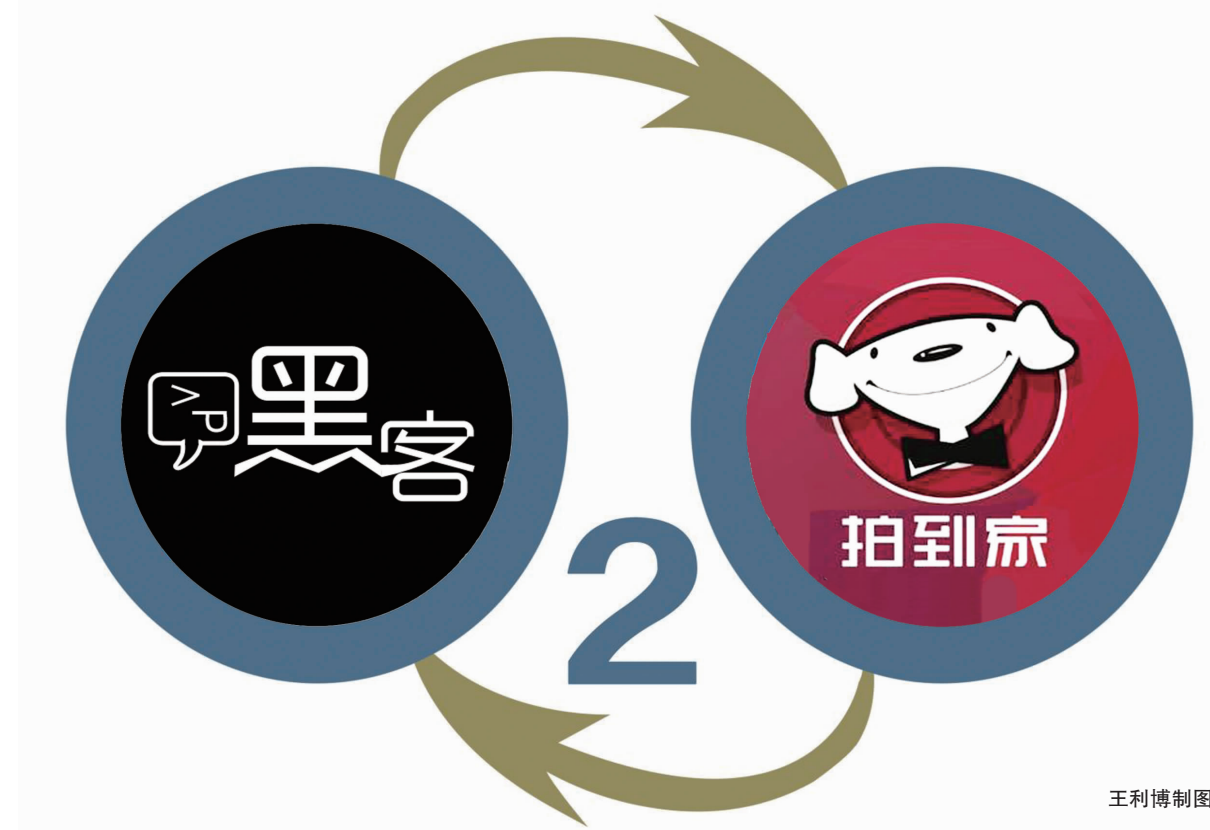
据悉,这篇文章是根据王卫在一次内部讲话中的讲话内容整理而成,而王卫口中所说的“创新变革”中的一个重要内容正是从 2014 年 5 月开始全面推广“顺丰嘿客”。

截止到 2014 年年底,全国的顺丰嘿客数量已经超过 3000 家,一个根植于线下市场的网络已经初步形成。

从顺丰嘿客建店伊始,有关于这一模式的争议就从未停止,而从目前嘿客的运营情况而言,这一争议的结论尚未落定。“嘿客的经营情况在地域分布上比较不平衡,好的店营业额能上万,布点不太好的店营业额可能就会少很多。”顺丰的相关人士告诉记者。(顺丰战略部)

令人不解的是,作为 O2O 的一端,线下端的重要作用在于方便体验,而记者在济南一家嘿客了解到,公司对于嘿客内的实体物品有着严格的规定,除了少数几款商品,店内不能出现商品实物。在这家店内,唯一有的实物商品是两款茶叶和一款袜子。“有些店实物会多点,但也不是公司给配的,主要还是店内自购几款,便于展览”。该嘿客工作人员表示。

更令人不解的是,原有的种种猜测均认为嘿客最终是为了承接顺丰本有的线上资源“顺丰优选”网站,而在 2014 年 11 月,顺丰嘿客电商平台作为独立的项目上线。而这一平台的



王利博制图

定位与顺丰优选极其相似,生鲜食材等产品占据了首页的主要位置。

顺丰 O2O 战略转变

在种种的猜测下,近日,顺丰相关人士透露,在顺丰内部已经筹划了一系列有关嘿客的模式变革,其中包括“店中店”模式的推广和整合顺丰优选的相关业务。

据了解,顺丰嘿客目前采用的模式基本为独立自营,大部分店面从建立到运营均由顺丰负责,通过这一种建店模式,顺丰迅速在全国铺开了一张嘿客网络,而在未来,自建店的速度将会放缓。“嘿客数量太少很难跟上电商的发展,最快的时候嘿客一天能开 50 家店,但现在开店速度已经不是顺丰关注的重点。”顺丰速运集团副总裁李东曾公开表示。

补充自建店建设速度放缓空缺的正是“店中店模式”。这一模式并非顺丰凭空而起,在 2014 年 12 月,顺丰就已经在广州开始布局“店中店”模式。第一批“店中店”由顺丰与中国石化旗下的易捷连锁店合作,这一合作也是顺丰与中国石化整体合作战略中的一项。

合作后的“易捷嘿客”,店内的实物货品将逐步减少,而更多的是顺丰嘿客惯有的风格——海报、电子设备

与二维码。

“在以后,顺丰自建店的速度将会逐渐放缓,而更多的是利用店中店模式来拓展布点”。顺丰内部人士表示。

另一方面,改变来自线上,在此之前,曾有过相关消息称顺丰优选和嘿客业务合并,而此后顺丰方面否认了这一消息。“并不一定是两面的完全整合,可能性比较大的是顺丰优选的部分业务会和嘿客进行整合,而优选也将逐步打造一个开放的平台。”上述人士表示。

京东整合策略入局

对于转变中的顺丰嘿客而言,其所在的 O2O 领域也正在转变,最为明显的来自于竞争的加剧。

3 月中旬,京东“拍到家”APP 上线,这款被刘强东称为“具备战略属性的京东 O2O”产品可以向用户提供 3 公里范围内生鲜及超市产品的配送,及鲜花、外卖送餐等各类生活服务项目,并基于移动端定位实现 2 小时内快速送达。

在这款 APP 背后的是一个与顺丰嘿客自建店思维稍显不同的京东 O2O 网络。

2014 年 3 月,在京东宣布 O2O 战略的当天,便同时宣布了与北京、

上海、广州上万家便利店合作的消息。在 5 月,京东与这万家便利店举办了一个“饮料节”,初次尝试了“合作制 O2O”的效果。

同年 10 月,京东又与中国邮政携手,加强了自身对于三、四线城市渠道下沉的进度。

尽管在京东的战略中,仍然存在“京东帮服务店”这一类似“嘿客”的模式,但两者在布局城市和建设速度上仍然存在着不小的差异——“京东帮”主要在县级城市布点,而且根据京东的计划,到 2017 年“京东帮”将达到数量为 2000 家,远少于目前嘿客已经开设的数量。

在京东以外,步步高、大润发、1 号店等多家企业的 O2O 布局也已正式启动或将启动。而这些企业的 O2O 切入点均以生鲜类产品为主,这与目前顺丰嘿客的主营品类一致。

转型后的顺丰嘿客将要面对的是愈加激烈的市场竞争,本来已经颇具规模的顺丰嘿客在店中店战略开展后将更进一步的丰富终端布点,而在线上资源整合后,业务量正在快速增长的顺丰优选也将带来更多的线上资源。

“这次的新措施对于顺丰而言,与其说是转变,不如说是很多既定策略走到了另一个阶段”,顺丰内部人士表示。

天猫邀请制首秀 亚马逊腾讯百度入驻

■ 本报记者 郭奎涛

作为提升阿里巴巴集团品牌形象的重要力量,在 3 月初公布改商家自主申请为天猫定制邀请的招商模式之后,天猫在近日还密集曝光了亚马逊、腾讯、百度等一线互联网品牌入驻的消息。

有知情人士透露,这三家旗舰店都是应天猫邀请而开设的。

几家竞争对手如此同聚天猫,也给中国电商领域乃至整个互联网行业的格局演变带来了某种信号。或许正如腾讯公司 CEO 马化腾所言,巨头之间开始的竞争是不可避免的过程,等各家基本都站好了队,钱烧得差不多了,再来谈合作。

突出品质

天猫更改招商政策的背后,则是阿里对旗下电商零售平台定位的调整。

就在宣布新招商政策的第二天,阿里巴巴集团内网发布人事任免公告,任命淘宝网、聚划算负责人张建锋担任中国零售平台(含淘宝、天猫、聚划算)总负责人,同时提出“期待新团队在大家的支持下实现‘万能淘宝’,品质天猫,活力聚划算”的版图。

不难发现,相比网络万象的淘宝,天猫定位于提供有品质的商品。在一直被假货困扰的阿里平台,天猫无疑承载了提升阿里品牌形象的重

要作用,如今阿里显然是想要进一步发挥天猫在品质上的这种影响。

阿里巴巴一位内部人士也透露,今年年初阿里与工商总局在淘宝假货率事件上的风波是天猫提高招商门槛最直接的导火线和背景。在国家工商总局当时公布的一份报告中,淘宝的假货率高达 62.75%,淘宝则反驳称调查方式存在争议。

一方面,在整个电商行业的流量增长速度放缓的背景下,天猫经过七八年的发展,已经占据了 B2C 市场近 70% 的市场,覆盖了 90% 的品类,基本可以满足用户的需求,丰富度已经不是问题,品质顺理成章将是重点。

天猫国际招商负责人秦志在谈及亚马逊旗舰店的入驻时也表示,一直以来,天猫都倡导为消费者提供高品质的商品和服务,因此不断引入有着相同理念的合作伙伴。

平台中的平台

需要注意的是,入驻的腾讯和百度官方旗舰店并不是各自的电商平台。百度官方旗舰店包括百度旗下的随身 WiFi、路由、电视盒子等智能硬件产品;“即将开业”的腾讯官方数码旗舰店则主营 QQ 公仔、小 Q 机器人等腾讯公仔产品。

只有亚马逊是以电商平台的身入驻天猫的。

相关数据还显示,自从 2011 年天猫实施开放战略以来,已有 87 家

独立 B2C 网站入驻天猫。在 2014 年中国 B2C 电商交易规模的市场份额排名前 10 家中,只有京东商城、苏宁易购和唯品会没有人驻天猫。

这些垂直电商平台的加盟正在帮助在各个细分领域建立完善的产品和服务体系。以亚马逊为例,其天猫旗舰店主推“进口直采”海外精品。这正好可以帮助天猫刚刚起步的海外业务,它在去年双十一正式推出了天猫国际频道。

垂直化正在成为天猫未来的一个主要方向,去年年初,时任天猫总裁王煜磊提出了“五化战略”,其中之一即是行业垂直化,他说“天猫要成为电子商务里最具时尚地标的品牌。我们还要将平台的品牌影响力和服务深入到各个垂直市场,帮助商家和消费者共同成长。”

因为天猫的商业模式是基于流量的广告费和佣金,多一个商家入驻即意味着更多的流量和营收,对入驻的垂直电商来说,增加天猫这样一个优质的销售渠道就增加一份提高销量的可能,双方合作的好处是显而易见的。

竞合态势转变

在电商领域的合作只是中国互联网行业竞合态势转变的一个缩影。尽管腾讯百度的天猫旗舰店都非主营业务,事件本身仍然反映了 BAT 之间在竞合态度上的转变。

在日前深圳举行的 IT 领袖峰会上,马化腾就指出,巨头之间的竞争与合作会一直存在,竞合的这种态势最终也会走向合作。开始的竞争是不可避免的过程,“让子弹飞一会儿”是指等各家基本都站好了队,钱烧得差不多了,再来谈合作。

腾讯和阿里最知名的合作见于 2013 年,马化腾和阿里董事局主席马云联合平安集团 CEO 马明哲成立了一家互联网保险公司。今年,腾讯控制的滴滴打车和阿里投资的快的打车宣布合并,同样验证了 BAT 之间由竞争更多地转向合作的趋势。

“即使马化腾投的公司我也很希望看到他起来。只要他愿意跟我连接,他做得很好,我的用户体验也变得很好了。中国互联网好了,BAT 就好了;BAT 好了,中国互联网也会从中受益,我们是共融共生的关系。”在峰会现场的百度 CEO 李彦宏也说。

马云在发送到上述峰会的视频中谈及 DT(即 Data Technology,是马云在世界互联网大会上提出的名词,即以服务大众、激发生产力为主的技术)概念时也表示,BAT 应该合力把中国从 IT 时代顺利带到 DT 时代。

当然,BAT 在主营业务之间的竞争仍在持续,淘宝与微信相互屏蔽事件暗中进行,即使是腾讯天猫官方旗舰店,也无法通过微信打开,页面显示为阿里屏蔽了来自微信的浏览请求,而阿里早前则对类似事件回应称是微信屏蔽了阿里的数据。

资讯



黑森绿色食品北京旗舰店开业

3 月 18 日,黑龙江黑森绿色食品北京旗舰店在北京火爆开业,该旗舰店位于北京市繁华地带,主要经营黑森品牌生产的绿色、有机、原生态的森林食品。黑龙江黑森绿色食品北京旗舰店内销售十多种绿色有机食品,让首都人民零距离感受大山味道,为北京百姓打造一个健康、安全、高品质的大餐桌。据悉,黑龙江黑森绿色食品北京旗舰店内销售产品上百种,为消费者提供一站式购物体验。其中,来自黑龙江森林生产的黑木耳、山野菜、坚果、粮油、保健品、蜂产品、浆果、林下北药等绿色产品,以其纯天然无污染、营养健康等特点,受到现场体验者的欢迎。黑森绿色食品北京旗舰店的开业,不仅是龙江森工绿色食品产业的宣传窗口、销售平台,更是带领森林产业走出大山,推动林下经济的发展和产业转型,为北京市民的生活添加绿色活力。

中国集成灶产业发展高峰论坛在京举行

3 月 24 日,“2015 中国集成灶产业发展高峰论坛暨嵊州集成灶品牌推广会”在北京举行。本次推介会由中国五金制品协会、绍兴市人民政府主办,嵊州市人民政府、嵊州市厨具行业协会、浙江亿田电器有限公司、浙江帅丰电器有限公司、浙江森歌电器有限公司共同承办,旨在倡导健康新厨房的节能环保理念,推动嵊州由厨具制造基地向时尚之都转型升级。国家发改委、工信部、科技部、住房城乡建设部、质检总局、全国妇联、中国五金制品协会、中科院过程所、国家日用品金属制品质量监督检验检测中心有关负责人应邀参加推介会。推介会上,从中国集成灶产业发展情况,到集成灶吸油烟原理,以及集成灶的关键指标和健康环保节能理念,国内厨具行业专家都进行了深度解读。全国三八红旗手代表获赠百台嵊州集成灶。

都市丽人内衣行业发展研讨会举行

3 月 23 日,都市丽人 2015 年度媒体沟通会暨内衣行业发展研讨会在北京举行。会上,由中国针织工业协会会长杨世滨,都市丽人董事长、执行董事兼行政总裁郑耀南,都市丽人副总裁、首席财务官兼联席公司秘书余振球,都市丽人副总裁、首席信息官沙爽,中金公司研究部董事总经理、2013 年福布斯中国最佳分析师郭海燕所组成的强大圆桌论坛嘉宾,针对内衣行业发展趋势进行了深入解析。会议由著名财经评论家、《华夏时报》总编辑水皮主持。会上,中国针织工业协会会长杨世滨以“制造业的转变”为主题,对内衣行业的大环境进行了分析,指出了在制造业全面过剩的环境下要反思,要走品牌竞争、生产服务一体化的道路。

自主引擎 360QVM 打败国际厂商满分夺冠

日前,国际权威评测机构 AV-TEST 公布最新一期的杀毒软件排行榜,中国 360 公司自主研发的 QVM 人工智能引擎以 18 分的满分夺冠,这是亚洲杀毒软件第一次在国际级别的评测中获得满分的好成绩。不仅打败国际杀毒软件成为了世界第一,也向世界展示了中国自主创新的领先科技成果。QVM 人工智能引擎是由 360 公司完全自主研发的第三代引擎,它采用人工智能算法,支持向量机,具备“自学习、自进化”能力,无需频繁升级特征库,从根本上攻克了前两代杀毒引擎“不升级病毒库就杀不了新病毒”的技术难题,在全球范围内属于首创。

临床治疗三叉神经痛迈入“机器人时代”

3 月 21 日,北京彭胜医院等单位联合研发的能够辅助医生治疗三叉神经痛的智能机器人首次与社会公众见面,北京彭胜医院由此成为国内首家将智能机器人应用于临床治疗三叉神经痛的医疗机构,这标志着临床治疗三叉神经痛已经进入“机器人时代”。据全国三叉神经痛研究中心主任彭胜介绍,他领衔开展的“智能机器人三叉神经 3D 导航技术”是由北京彭胜医院专家团队基于计算机辅助外科机器人 CASR 系统,与国内多所科研机构联合研发的、专门应用于三叉神经痛临床治疗的最先进技术。该项技术通过 CT 计算机断层扫描图像或 MRI 建立的三维医学模型,对三叉神经痛介入治疗进行规划与虚拟操作,最终实现智能机器人的辅助定位和操作。

世界针刀医学高峰论坛 5 月召开

今年是世界中医药学会联合会(简称“世界中联”)针刀专业委员会的换届之年,世界中联暨世界针刀医学高峰论坛将于 5 月 9 日在北京昌平福来宫召开。论坛由北京中医药大学与北京汉章针刀医院联合承办,旨在形成一个更加积极向上的领导团队带领中国针刀走向世界,进一步推进针刀医学标准化研究,总结与推广针刀医学最新临床经验和基础理论,造福全球广大患者。世界中联是经国务院批准、民政部登记注册、总部设在北京的国际性学术组织,现任会长为中国卫生部原副部长余静。其针刀专业委员会成立于 2004 年,针刀医学是我国具有自主知识产权的科技成果,为了更好地促进针刀医学的发展,继承和发扬“朱汉章学术思想”,针刀专业委员会成立十年来在澳洲、韩国、马来西亚等地建立了分会,培训了外籍针刀医学专家上千名。

(上接第七版)

但是,上海易居房地产研究院研究员严跃进则认为,资金回流是必然的,“从投资的角度来看,国内的基本面是趋于好转的一个状态,改善性需求某种程度上也是满足中产阶层的需求,这些‘出海’的房企都是可以做改善性楼盘的,所以这些房企的资金会产生回流,资金会涌入大城市。另外海外融资环境并没有得到改善,国内一、二线城市仍然是一个角逐的热点区域。”

史锐雪则认为这主要取决于国内房地产的状况,“如果国内的房地产一直是现在的样子,那么海外投资会一直火下去,并且越来越火”。