

# 发网物流： 用智慧物流赋能未来零售

王静

以技术为驱动力的互联网生态正在重构商业世界的逻辑。

在新零售的大趋势下,消费和流通正在发生变革,一批以技术为核心的物流公司正在崛起,并试图用大数据、云计算等新技术手段改变传统物流的运营模式,用智慧物流赋能未来零售。

近日,创立于2006年的电子商务仓配企业——上海发网供应链管理有限公司(以下简称“发网物流”)创始人兼CEO李平义表示:“作为一家智慧型科技物流公司,发网物流目前在全国有70个仓库。依托强大的仓网体系、智能的配网体系,发网物流已实现全国多仓之间的智能分拨、订单智能调度等。当收到消费者的订单后,系统会自动匹配相应的快递来进行配送,以实现速度最快、服务最好、成本最优。”在柔性化的智能物流布局方面,发网物流已迈出一大步。

## 技术成最大驱动力

中国物流行业波澜起伏,快递公司纷纷上市,行业也从最初的竞争走向了协同。日均量10亿包裹的时代来临。新零售时代,处理好每一件商品,服务好每一个消费者,成为物流企业面临的新挑战。

建立大规模的存储方案,提升存储效能;通过系统的算法优化流程设置,提升供应链效率,降低物流成本,这一切,都需要企业具备很强的技术实力。李平义表示,和传统的供应链企业相比,发网物流的整



上海发网供应链管理有限公司  
创始人兼CEO李平义

个IT系统和科技能力具备较大的竞争优势。

发网物流以IT系统为核心,自主研发出OMS、WMS、TMS、CWS,实现了企业供应链的系统集成及数据交换。依托强大的仓网体系、智能的配网体系、创新的供应链金融体系,发网物流已累计服务1000家客户,500个知名品牌商,覆盖近2亿消费者,仓储网络覆盖全国30多个省市地区。据透露,发网物流还将利用大数据算法,并结合视觉及图像识别等技术,记录商品在库的流通情况,提高仓内作业效率。

谈及科技方面的投入,李平义透露,发网物流从成立到现在,公司研发人员规模一直保持在10%。目前,发网物流已经在布局柔性化的工业智

能,基于大数据建立数据分析模型,在货品存储、识别、拣选等方面提供柔性化解决方案。发网物流还将基于消费端的数据,建立C2B的决策能力,服务B端客户,将服务前置。

技术实力也成就了服务方面的优势和信心,流程的标准化及系统能力的稳定让大规模的复制成为可能。在“整个零售业的变革会以仓为节点,建立新的供

应链服务体系”这样的判断下,发网物流于2016年开启了全国仓网计划,并将在2018年着手建立从线上到线下全渠道的供应链服务基础体系,帮助品牌商在全渠道售卖。据透露,2018年发网物流的仓库将增加到200个,2019年达到300个。而随着仓库规模的迅猛扩张,发网物流将实现从服务商到平台商的蝶变。

## 发力供应链金融服务

电商和物流再次成为今年全国两会的热门话题。2018年政府工作报告再度关注消费新业态、新模式,提出推动网购、快递健康发展。电商行业的代表委员也带来了更多的相

关提案议案。全国政协委员刘强东指出,应支持发展智慧物流,在仓储用地等方面制定鼓励措施。

李平义也谈到了供应链企业目前面临的一些困难。“供应链企业在全国建立仓储物流中心需要用地,希望政府在土地政策上给予支持,不要在税收方面设限,仅因为企业税收不够,就给比较少的土地资源。政府应该换个角度来看,比如发网物流一年支持200亿元的销售额,支持相关客户产生了大量的收入和交易,对社会零售总额的帮助很大。”

李平义还谈到银行信贷方面对供应链企业的支持不够。“供应链企业的仓库是租的,车是消耗性的,没有固定资产,在银行的信贷能力很弱,但涉及的资金流水很大。希望银行可以给这种创新性的科技物流企业信贷支持。”

诚然,新物流时代已来,当下物流企业的需求也已发生变化,行业政策也需进行相应调整,以更好地促进整个产业的发展,让物流企业在产业图谱上画下新的神奇曲线。

未来,供应链渠道将变得越来越短,李平义认为供应链金融是一个新的机会。在对行业变化的深刻洞察下,发网物流于2017年开始引入供应链金融合作伙伴蚂蚁金服、钱包金融等,基于仓的场景,打造金融服务平台,建立发网物流的供应链金融服务。

李平义认为,“发网物流的仓库就是一个很好的供应链金融服务场景,能给品牌商或下游的快递企业、运输公司等提供金融支持,让商家更好的发展业务。”

## 再电气化增加百姓 幸福感获得感

近日,在宝鸡市第十五届人民代表大会第三次会议政府工作报告中,“电化宝鸡”首次被列入地方政府2018年十件大事。而作为承担地方经济社会发展大任的骨干企业,又是全国创新力企业百强的国网陕西宝鸡供电公司,将在“平凡创新不平凡”的首创精神下,立足宝鸡发展长远,坚持“人民电业为人民”,创新供电服务方式,通过清洁能源替代和电能替代,为“电化宝鸡”提供基础支撑。

2018年,宝鸡市政府工作报告中明确提出“电化宝鸡”工程,是加快实施乡村振兴战略、聚力打好脱贫攻坚战的重中之重。政府投资8亿元,大力实施清洁替代,电能替代,加快“电化宝鸡”步伐,让更多居民享受供电优惠政策和优质服务。

奋斗目标已经绘就,关键在于如何抓好落实。宝鸡供电公司紧跟新时代的召唤,坚持创新思维,强化示范引领,以加快推进“电化宝鸡”工程为目标,创新提出了“构建以客户为中心的现代服务体系,增强服务价值创造能力;推进服务模式转型升级,提升能源服务拓展能力;推进营销体制机制创新,精准实施‘互联网+营销服务’,全面构建全员一体化大服务新格局”的2018年供电服务新方式。

与此同时,该公司还将多措并举加快实施电网建设和农网升级改造力度,持续推进开展家电以旧换新、燃气炉置换、共享电动车等活动,全面推动电能替代助力治污降霾,引导社会能源消费转型升级,按期完成辖区内“三供一业”、合表小区“一户一表”改造工作,为人民群众提供“供电、管理、抄表、收费、服务”“五到户”的优质服务,更好服务人民群众美好生活新需求。

在宝鸡高新区天玺台新式住宅小区,现在都已经用上了电能替代新能源技术——土壤源热泵系统。该项目由宝鸡供电公司组成研究团队,提前完成土壤源热泵项目的配套电网建设,并全程帮助客户办理手续,全力配合打造,是陕西省电力公司打造一个品牌,推行“一地一品”的示范工程,更是陕西省内首家以土壤源热泵实现城市高档小区清洁供暖制冷项目。

来到业主党超家,一开门,暖风扑面而来。“像我这180平方米的房子,不用装空调、热水器,也可以享受舒适的温度,24小时的热水。如果按市政取暖收费大概要4000多元,而现在这种只要2000多元,很方便很实惠。”党超满意地说。

像这样的项目只是宝鸡供电公司实施电能替代的一个缩影。目前,宝鸡已经建成北部塬区的美林项目、南山浅塬区的天玺台项目、渭河河道的华夏时代、美墅、代家湾商务中心、市中心医院内科楼等地源热泵项目14个,共计121.7万平方米。

相信在宝鸡供电公司深入践行“人民电业为人民”,坚持以客户为中心、以市场为导向,以电相连、用心服务的新思路下,宝鸡市政府2018年“电化宝鸡”这件大事会办得更好、更精彩。

## 小熊电器亮相 AWE 新战略萌动展会

3月8日,2018中国家电及消费电子博览会在上海新国际博览中心拉开序幕。作为全球三大家电及消费电子展之一,AWE2018吸引了来自全球800余家企业参展。小家电知名品牌小熊电器携“萌家电”惊艳亮相AWE,获得观展来宾好评无数。

### “萌”想启航,引领小家电新潮流

十二年来,小熊电器专注生活小家电研发、生产与销售,已成长为拥有30余个创新品

类、超过5000万用户的品牌型企业。

在AWE现场,小熊电器提出了“萌家电”全新的品牌战略定位。小熊电器董事长李一峰介绍道,此次提出“萌家电”的定位,不仅是基于产品萌趣的外形设计与一机多能的功能卖点,更是希望“萌家电”能超越简单的产品层次,与用户达到精神、情感层面的共鸣。

在本次AWE上,小熊电器真实还原生活多个场景,如早餐区、办公区等,以场景体验方式,润物细无声地植入品牌信息,帮助用户挖掘潜在需求。

在现场,体验了办公区的经销商白小姐表示,“走进办公区,我知道我的办公桌上少了一台小熊的养生杯和加湿器。”不难发现,小熊电器深入洞察消费者,为消费者打造高品质生活,在轻松、愉悦的氛围中实现品牌与用户精神层面的互动。

### 匠心独运,用产品“萌”动消费者

我国正处于消费升级的关键时期,小熊电器也一直进行产品升级的尝试。以本次展会

上大放异彩的紫砂电炖锅为例,在产品上市前,小熊电器耗时五年深耕紫砂领域:在大埔建立紫砂生产基地,邀请岭南派陶艺传承人纯手工打造紫砂内胆。在传统工艺基础上,紫砂系列产品还融入现代智能科技技术,简单易上手的操作模式获得外界一致好评。

2018年伊始,小熊电器选择中国家电及消费电子博览会作为其十二周年再出发的起点,足见品牌魄力与野心。2018年,期待小熊电器带来更多惊喜。

(筱轩)

(海权)