

对于新零售,干了18年服装的舒朗老板吴建民说——

什么渠道能卖出衣服,我就干什么

在一个被互联网改变的时代,任何行业都概莫能外。

2015年开始,O2O、全渠道成为零售业的关键词,而在最近一段时间,“新零售”的概念爆发。作为全国知名的女装品牌,山东舒朗服装服饰股份有限公司创始人吴建民对此有什么看法呢?



在海尔的洗衣机互联工厂,可以动态抓取用户需求,将碎片化、个性化的用户需求与智能化的制造体系高效融合。(资料片)

本报记者 韩笑

真有C2B的话,C端要很有水平,B端都是神仙

在“互联网+”和“智能制造”的浪潮下,中国的定制江湖一时间变得刀光剑影。在个性化定制的风口上,自带互联网基因的创业公司“嗅利而至”,传统制造业品牌也纷纷“触网”转型。

服装制造业的行业格局也在逐渐改变,青岛红领集团的C2M量体定制业务是其中的佼佼者,而更多的服装品牌也开始了这一探索。“互联网时代的大数据发展,决定了未来营销将更加私人定制化。顺应发展潮流,舒朗电商也推出了私人定制业务。”舒朗服饰相关负责人介绍,“我们可以针对不同的体形、身份、职业、场景等提供晚礼服、职业装等专属服务。”

如果每件衣服的面料、款式、尺寸都不同,该怎样生产?吴建民坦言,人性化定制的概念其实是个噱头。

“个性化定制是大家制造出的新概念,其实没有颠覆什么东西。消费者本人并不知道自己真正需要什么,就是发明家了。如果说有真正的C2B,那C端都要很有水平,B端都是神仙,能满足消费者的所有要求,但这显然是不可能的。”吴建民说。

吴建民拿服装行业来举例,“你的仓库里能有无限种面料、无限种款式吗?如果你做不到,那就不叫真正的个人定制。只能说,我们家是做挂面的,你来我这里选几种挂面。在我看来,那不叫定制,那叫选择。只能说现在有了计算机技术的支持,定制可以做得更好更快了,但不能说这是个新概念。”

吴建民的话语其实道出了个性化定制的本质。金蝶集

团首席制造专家蔡颖也表示了类似的观点:“企业要追求的个性化,其实是模块化定制,让顾客在尽可能多的模板中选择。基于产品模块化的理念,工厂既可以减少产品内部多样性,又可以增加客户可感知的外部多样性。从而既能做到定制化,又能控制成本、保证交货速度。”

其实,运动鞋老大耐克就是这么做定制的。早在2008年,耐克就在上海旗舰店配置了NIKEiD Studio,但耐克的“个性化定制”,是用户可以选择运动鞋类型、颜色、纹理,或是添加人名。

“来的定制信息多得不计其数,总归不能有一百万个人就有一百万个要求给你做一百万种产品,这是不可能的。所以必须有用户圈,用户圈里就有很多意见领袖——他们设计一个产品,如果很多人觉得不错,都围上来,比如意见领袖聚集成一万种需求,那只需一万个设计就好了。其实,这种个性化定制变成一部分用户的反应。”海尔首席执行官张瑞敏曾表示。

电商和实体,没有谁颠覆谁

在两会期间,身为全国政协委员的苏宁集团董事长张近东公开对新零售这一概念进行讨论。他表示,“未来零售是智慧零售”。张近东认为,2017年消费升级将进一步深化,这是中国零售业的新起点。新零售的关键是运用互联网、物联网的大数据技术,感知消费习惯、预测消费趋势、引导生产制造。

作为一个传统服装品牌,舒朗应该怎么应对和拥抱互联网的冲击?又是怎么看待新零售的?

“当前,舒朗所有购物生态圈圈的打造可以说都是围绕顾客来进行的,实体店、移动端、PC端等构成了消费者的生活日常,想要做好产品营

销,就必须利用好实体店铺的资源,打通线上线下,实现无缝隙购物。”吴健民说。

他认为,随着移动互联网的普及、网民购物习惯的变化、移动购物场景的完善、移动支付应用的推广、核心网购企业移动端布局力度的加大,中国移动购物市场得到快速发展,传统企业的营销方式也应顺应潮流随之改变,布局线上线下的全渠道营销、O2O移动电商。

“近几年电商发展火热,在中国正在经历野蛮生长时期。当热潮退去后,我们应该清醒地认识到,电商和实体都是零售的不同形式,没有谁颠覆谁,谁也都颠覆不了谁。就像是人都要吃饭,有些人选择下馆子,有些人在家做,有些人会叫外卖,但是都改变不了人们要吃饭的事实。”吴建民说道。

在吴建民看来,新零售也只是一个概念。其实零售就是零售,不同的零售方式就像是骑自行车和骑电动车的关系,改变不了人们赶路的事情。“在舒朗的零售渠道布局上,社会上有的形式舒朗都有,别人比我也不会有不同。”

而更多的企业大佬则可能与吴建民的认识有所不同,他们更加注重互联网技术、大数据对传统零售的改进作用。3月9日,阿里研究院正式发布了“新零售研究报告”。报告认为,新零售的核心就是C2B新生产模式,将催生高效的新零售企业,真正实现消费方式逆向牵引生产方式,实现低库存、智能制造、智能物流和高效销售的完美结合。

“新零售”模式也正在成为小米探索线下渠道的方式。“华为、OPPO的线下店1000元的产品成本,必须售价2500元才能扛得住,这其实是渠道效率低的体现。怎么提高零售店的效率,让它不需要那么高成本完成销售?用互联网方式做完以后,我觉得线下零售店完全有可能做到接近线上的效率。”雷军说道。

上接B02版

泰丰液压:开拓北美市场是必须要走的路

在工信部公布的104家制造业单项冠军中,位于济宁的泰丰液压榜上有名。今年下半年,泰丰液压将通过转板到主板上市。

“冲刺主板的这个过程,企业走得很辛苦。”泰丰液压股份有限公司董事长王振华说,泰丰液压2010年改制,到创业板上市,如今已过7年。

为开拓北美市场,这段时间王振华正在美国出差。

泰丰液压的主打产品是二通插装阀,这个产品广泛应用于航空航天、核电等国家重大装备中。泰丰液压的二通插装阀市场占有率70%以上,在锻压行业的市场占有率达到90%以上,是全球二通插装阀产量及生产规模最大的厂家。同豪迈科技一样,泰丰液压最开始也是从租一个车间起步的。

“美国有伊顿、日本有川崎。不是液压强国,就成就不了制造业强国。”王振华说,液压行业是装备制造业核心基础零部件,得基础件者得天下,得液压者得天下。与美国奥盖尔的合资改变了泰丰液压。

2006年,泰丰液压曾给奥盖尔加工过一个小阀块,发到美国后,奥盖尔发来68页传真,罗列了68项质量问题。经过两年努力,现在泰丰发往奥盖尔的模块全部免检。

王振华说,一流企业经营商业模式;二流的企业经营品牌;三流的企业经营产品。制造业传统模式是卖产品,现在要向服务业转变,同时寻求在产品和服务的上下游领域延伸。泰丰液压还将加快产品的国际化进程,以自主品牌销售进入国际主流市场,发展海外市场在全球范围内配置资源,加大国际性并购重组的力度。

“这是泰丰液压必须要走的路,之前走得慢了。”王振华说,泰丰液压今年就着力开拓北美市场,目前已连续四次参加了美国拉斯韦加斯国际液压气动及传动展览会,并在美国设立了办事处,积累了市场用户,进入北美市场指日可待。

王振华说,泰丰液压自2010年实施股份制改造以来,引入战略投资者和现代企业管理制度,使得公司法人治理结构日益完善。“那些跟泰丰一起成长的骨干也早已不再是简单的打工者了,他们已经成为能够参与企业决策、分享利润、承担风险的股东了。”

王振华说,泰丰液压早在改制时就实施了员工股权激励措施,这在很大程度上激发了员工工作的积极性。泰丰股份目前已拥有内部员工股东26人,形成实际控制人占70%,风投占20%、企业员工占10%的股权结构。目前,泰丰液压正在筹划第二次员工股权激励,让更多的员工从“为老板打工”转变为“为自己的企业而奋斗”,

从而提高企业凝聚力。公司力争用3至5年的时间,将泰丰液压建设成为全球液压整体解决方案的优秀供应商。

开泰集团:连续四起海外并购

目前,接受上市辅导的新三板鲁企有15家,属于制造业细分领域内的隐形冠军有山东开泰、制衡减振、海能仪器、天罡股份、润丰股份、美瑞新材、蓝孚高能、景晶环保、世纪天鸿、大亚股份、海容冷链、国林环保等。

接受辅导是企业IPO的第一步,天罡股份早在2012年11月就已经接受上市辅导,这家企业主要从事超声热量表、智能温控系统的研发和生产。

而海能仪器是食品检测领域中元素分析仪器的龙头企业,定氮仪市场份额第一,2014年登陆新三板。目前,国内高端检测仪大部分都依赖进口。2016年7月,海能仪器收购了德国G.A.S,这是一家技术检测和分析仪器制造商,在气相离子迁移谱技术上全球领先,这项技术主要应用于食品饮料、环保、临床诊断医疗、军工、化妆品等领域。

这些隐形冠军由于自身业务转型和产业升级需要,如今都加快了海外并购步伐,但缺乏并购资金成为企业发展的瓶颈之一。

开泰集团的子公司山东开泰抛丸机械有限公司于2015年9月登陆新三板,今年2月接受上市辅导,迈出IPO的第一步,这家新三板企业市值在3亿元左右。

位于邹平的开泰集团,其金属磨料产品市场份额亚洲第一,世界第四,抛丸机械类产品国内市场份额第一。2015年,开泰产值达16.2亿元,2016年将突破20亿元。开泰集团的专利墙上,记录了公司拥有的186项专利,其中发明专利48项。

开泰集团是2008年进入智能抛丸成套装备这一高端装备制造领域的。2016年12月,开泰集团1100万欧元并购芬兰博斯曼机器人有限公司70%的股权,后者是世界智能喷砂机机器人的领跑者,这一动作完成了开泰集团向智能制造装备的初步转型。

事实上,从2012年开始开泰集团开始了海外并购之路。2012年,开泰以1475万美元并购了荷兰爱博特公司。此前,开泰与爱博特合作了近10年。2014年,开泰又并购了荷兰赛博公司,这是一家有着近百年历史的企业,在金属表面处理方面技术水平一流。同年,开泰又并购了澳大利亚巴博公司。

开泰集团副总经理吴成民说,对海外公司完成并购后,贴上海外公司的品牌,产品价格要高出3倍以上。当然,这些企业在走出去海外并购时,也面临国内贷款利率高,融资成本高的问题,这导致企业资本无法支撑其快速扩张。现在,开泰也在考虑利用境外资金来谋求发展。