

你的需求,10万设计师来满足

拯救冲印行业 世纪开元就用一招



世纪开元将冲印好的照片发给全国各地。传统冲印店做到如此大规模,一则靠做电商;二则靠走私人定制之路。

网上洗照片

一天消耗相纸150公里

“我是光学仪器专业出身又爱好摄影,所以当时进入照片洗印行业更多还是因为兴趣。”2001年,世纪开元董事长郭志强在创立这家公司时,发现这个行业在客户服务上有很大改善空间。

当时洗印店的主要业务是冲印胶卷,而“一卷按36张预收费”、“冲印质量不好怪拍摄技术”、“客户自己送卷取片”……这些行业规则让郭志强选定了以人为本的服务业发展方向,于是他推出“不出家门洗照片”服务,也就是1卷起免费上门取胶卷送照片。

这样的服务虽然带来了不少业务量,但数码相机的逐步流行,让胶卷冲印的生意一年不如一年。

“再好的商业模式也得随着时代的变化而做出调整。”很早就接触网络技术的郭志强,在2002年针对用户需求将冲印店的服务模式放到了网上。

“一开始是济南本地客户可以把数码照片通过网络传给我们洗印,取件时再交钱。”郭志强说,尽管这是网上冲印的原始形式,但顾客却能因此少跑一趟腿。此后网上业务发展到了青岛,因为规模效应降低了成本,即便加上快递费用,冲印价格也比青岛本地便宜。

之后几年,随着数码相机的普及,郭志强对于网上冲印的前景也越发看好。2008年,世纪开元正式开设网店转型为电商,成为国内首家网上冲印及个性化定制网站。虽然当时网易等门户网站也推出了类似业务,但客户习惯仍需要慢慢培养。“最初每天就十多个网上订单,一天也就冲印上千张照片。”

考虑到网速的限制可能浪费客户大量时间,郭志强认为网上冲印必须优化网站的服务器才能提高消费体验。为此,世纪开元设置了两间庞大的机房,维持网络运营的速度。另一方面,在价格上网上冲印可以比实体店便宜一半左右,这足以补贴客户支付的快递费甚至做到网站包邮。网上冲印可以突破门头房租、扩大规模带来的刚性成本的限制,还受传统门店服务半径有限的制约,完全可能通过薄利多销,实现量的飙升。

“如果把要冲印的照片都设为6寸大小,那我们一天消耗的相纸能有150公里。”就产能而言,位于济南市高新区的世纪开元生产园区早已在国内位于领先地位,这一家公司的相纸消耗量已经超过了广东、上海等传统冲印大省(市)的用量。据车间负责人介绍,这里每天都有2万多个订单快递发往全国各地。

变个活法:

让洗照片成为创意产品



随着数码相机的兴起,以往开在街头巷尾的照片洗印店似乎一夜之间成了夕阳产业。在济南,一家传统的洗印店却通过走个性化定制之路,成为站在互联网风口的“猪”,将业务拓展到全国各地。

那么,这家企业是如何做到吸引10万名设计师入驻,成功转型平台型企业的呢?世纪开元走的路子,正印证了张瑞敏的那句话,“没有成功的企业,只有时代的企业。”

本报记者 张頔
实习生 邵群

其实这么多发货量并不只是照片,个性化定制产品成了世纪开元扩展业务量的利器。郭志强说,早期网上冲印业务比较单一,并不能很大程度地吸引用户。如果想吸引用户,扩大消费,就必须将冲印业务横向纵向发展,欧美的网上冲印业务起步更早,也体现出了这种趋势。

据介绍,在欧美国家,每人平均拍摄的照片数量为仅为200张,低于中国人的280张,但是他们对于照片的利用率和保存率却远远高于我们国人。在国外,80%以上的照片都是做成照片书或者相关的创意卡片,例如LOMO卡、彩边拍立得、明信片、照片海报、照片抱枕、变色杯等,送给朋友或者自己珍藏。

“参考国外的行业经验,2010年我们完全放弃了线下的实体店业务,把精力都放在网络上。2011年开始,我们开始定制各种各样的个性化产品。”郭志强说,目前产品系列包括精美的照

片书、装饰房间的照片墙、个性变色杯、T恤、舒适方形抱枕,范围涵盖家居装饰、服装定制、箱包配饰、个性马克杯、文具数码、商务、婚庆等生活领域,全网所有产品都可以根据照片和图案来定制自己专属的个性制品。

在产品种类不断增加的同时,运营人员发现,喜爱个性化定制的用户在制作过程中,希望产品图案中并不是单纯只有自己上传的照片,最好还能有其他素材来装饰衬托照片。虽然网站平台的设计部人员已经花大力气为每一款商品都精心设计了不同的模板,但由于用户数量大,每个用户的审美和爱好都不同,导致有些用户找不到自己满意的照片书、台历模板。

美国加州设计师

为我所用

郭志强认为,整个定制行业起关键性作用的就是设计师。对网站而言,用户的动手能力固然重要,但并不是每位用户都会设计甚至愿意设计。这时候设计师在提升用户黏性方面起到决定性作用。“如果我们可以通过网络召集设计师,提供海量的产品模板供用户自由选择,那就等于在用户和网站之间搭起了一座桥梁,使得整个定制过程更加顺畅。”

2013年10月,世纪开元进行了一个重要的变革,正式转变成设计师定制平台。也就是说,有设计理念的用户都可以注册成为设计师,将自己设计的图案模板上传至网站平台。顾客在定制个性化产品时可以选择自己中意的模板,而设计师可以在官网定价的基础上设置溢价,一般情况下,每售出一件,设计师可以拿到售价的10%左右。

由网站设计部门为客户提供服务的模式可以叫做B2C,也就是从商家(Business)到客户(Customer);而由注册设计师(Designer)为客户服务的模式可以称为D2C。目前世纪开元平台上已经有10万名注册设计师,提供了300万种产品模板,其中2万名都因模板被顾客采用而获得了现金分成。

“早些年我就在世纪开元的网站上冲印照片、制作礼品,后来有了些设计灵感就自己做成模板上传,没想到还真有不少人采用。”在3月7日举行的世纪开元设计师盛典上,来自辽宁的白丽梅获得了年度设计师奖项。

其实,很多设计师都像这位小学老师一样,是从消费者转变而来的。通过世纪开元的网络平台,全国各地甚至住在美国加州的设计师都展示出了自己的模板作品。这些设计师中有专业的广告从业人员,有在校大学生,有电脑市场的小老板……虽说他们大多是兼职,但通过设计获得的收入却并不少,业绩好的一个月最多能有1万元进账。通过一年多的发展,很多设计师已经有了专职世纪开元的想法。

互联网金融做慈善 一天凑齐50万善款

也许吕伟根本没有想到,因为一次偶然机缘加入e互助这个网络互助平台后,竟成为首个接受互助的对象。在他意外身故后,超过23万名e互助会员愿意共同为他父母发起互助,募集高达50万元的互助金。互联网思维不仅是行业转型的利器,做起公益来也能保证高效透明。

本报记者 张頔

9元换来一份守护

由泛华集团发起的国内首个互联网互助平台——e互助,于2014年10月正式上线。

这个平台是一个带有公益性质的网络互助保障平台,关注“e互助”微信公众号,自愿捐助9元就能加入这个家庭守护计划。这个计划目的在为罹患癌症或意外死亡的互助会员和家庭提供帮助,共同为其义务摊式捐助资金,金额最高为50万元,每人每次助捐不超过3元,计划成员越多,每次助捐金额越少。

为防止在发生互助事件后,会员不履行互助均摊义务,e互助要求会员在加入计划时预存履约保证金,目前保证金设置为9元。只要保证金充足,所有会员均能享受计划带来的权益。

平台上线后,莱芜小伙吕伟在表姐推荐下加入了e互助,“他觉得拿出不多的钱就能帮助全国各地的会员,这事挺有意义的。只是没想到,不幸来得这么突然。”吕伟的家人说,2014年12月5日,因为一场交通意外,吕伟去世。26岁的吕伟是家中独子,如今突然离世,只剩下失去生活重心的双亲。

吕伟离世不久,他的家人通知e互助平台,提交互助申请,e互助迅速委托泛华保险公估有限公司进行事件调查,经过第三方公估机构的深入调查和专家委员会的审定,认定此次吕伟事件符合互助条件。

平台不经手一分钱

按照传统公益模式,需要救助的家庭受到各方关注后,可能会有一笔笔善款汇入家属公布的账户,但款项金额、到账时间都无法预估,难免使救助效果大打折扣,而e互助恰好利用了互联网金融的快捷高效。

e互助采取预存款机制,会员充值金额全程由招商银行大连分行托管,一旦发生互助事件,将由托管银行直接扣款划拨至互助申请人账户,个人账户资金在未因互助而划扣之前均属个人所有。

在确认吕伟事件符合互助条件后,1月16日,e互助官网正式挂出首宗互助申请公告,宣布将为吕伟发起互助。截至当日零时,e互助家庭守护计划共有会员230036人参与本事件互助,每人均摊金额为2.18元,汇集金额501478.48元。其中,吕伟的法定继承人将获得500000元互助金,尾款1478.48元将根据《e互助会员公约》汇入平台充值资金总额。

1月26日,e互助平台托管银行从会员账户扣取互助金;1月28日,银行将相应款项直接划拨至吕伟法定继承人账户。整个过程中,e互助平台并无经手任何资金。

打破时空限制

“e互助平台一开始就本着公开透明的模式操作,其运作和管理接受全体会员监督,除日常的适时及定时在平台公示、披露外,每年将聘请公证处随机抽取10名会员组成监督小组对平台运营进行审查。”泛华集团董事长胡义南表示,基于互联网思维的e互助,既不同于单纯的网络公益组织,兼具保障功能;又不同于社会保险,它发挥了互助优势,让人人皆可公益。

此次首宗互助事件的赔付完成,也让会员更为真切了解e互助平台的理念。“看到我的账户上扣除2.18元后,我更加感受到互助保障的真实存在,也增加了我对e互助这个平台的信心和信任感。”有会员说。

记者了解到,除了泛华e互助平台外,腾讯、百度、阿里等也陆续推出了自己的公益平台,加入了线上的社会互助阵营,类似的互助模式省却了高额管理费和销售费用。

业内专家指出,这种互助平台基于互联网的特质,打破时间和空间上的限制,为多地域、广时段的人们共同提供互助服务,实现全民参与带有公益性质的社会互助。这种模式独立于社会保险和商业保险之外,完全可以作为完善社会保障拼图的重要一环,与基本保障制度和商业保险一起,连成一个相对立体、全面的社会保障体系。