



强手调查

本报首席调查记者 王金强

今年的全国两会《政府工作报告》首次提出了“互联网+”行动计划,互联网和传统行业、产业之间所做的加法,把互联网用到传统产业当中去,或许成为众多传统行业突破的新路径。

在德州,也有一拨这样在传统行业中摸爬滚打后,在互联网上找到机会反哺传统行业的转型者,让我们来看看他们是如何玩转传统行业的“互联网+”的。



利用互联网模式,各行业的产品仓库直接送货,省去重复物流配送。

田春国和他的“互联网+”

带头要债的“大哥”

3月13日,田春国要去济南参加一个工商局组织的会议,议题就是与“互联网+”相关的。

身着中长绒大衣,打着花领带,说话语速很快,如果不是掌管着一家新的互联网企业,人到中年的田春国更像某个产品培训师。

5年内的第二次见面,他竟然还能清晰地记起记者的名字,而记者还是在翻看了5年前那篇报道之后,才确认他是谁。这不是一次熟人之间的会

面,而是在拿着要走访“互联网+”企业充要条件,筛选出来后的碰面。

5年前,以及更久前,田春国只是有几个业务员,给保龙仓(现为好宜居)送货的批发代理商,送的货物以各种品牌的卫生纸为主。

从2010年开始,田春国供货的保龙仓的供货量没有增长多少,反倒是积压了不少款物。在紧追着要了一阵后,他还剩下8000多元的货款没有结清。

2011年2月下旬,位于德州市德城区大学路上的保龙仓超市,20多天没有开门营业,跟田春国一样的供货商有近200人,还没有拿到货款。

沉着冷静地租大巴车,按供货数量和身份信息登记名册,找河北当地的朋友帮忙,比田春国欠款多的人也不少,但军人出身的他,像个老班长,张罗去河北石家庄保龙仓超市总部要债,他安排得井井有条。随后的事情,让他陷入了

拉锯的僵局中——面对德州143人、4辆大巴车的要账大军,保龙仓总部方面始终没有人出面解决此事(本报2011年5月5日曾报道)。

在坚持了5天4夜,并找到当地的律师朋友出面,处于合资转型时期的保龙仓让每一位供货商,走了五六道手续之后,于2011年4月份开始清账退货。

从此,田春国在这200人的供货商中获得了好人缘,被大伙调侃当成“江湖大哥”。

“四不像”的终极目标

说起话来,田春国始终有种既保持对人的热情,又保持对他感兴趣的事物爆棚的自信,它与待人接物的客气和教养无关,里面丝丝透露着一种能让陌生人迅速靠近的率性。

在传统的电商中,B2C(Business To Customer)也就是大家最熟悉的淘宝,即商业机构对消费者。B2B(Business To Business)显示的是企业对企业之间的营销关系,O2O(Online To Offline)即“线上到线下”把线上的消费者带到现实的商店中去。

但这些模式成功的电商中,鲜有能操作蔬菜、海鲜等对物流时间要求更短的商品的,如果把同城的商家都综合到一家本土电商平台上,构建一个最短10分钟,最长一两个小时的城市物流系统,那么一座城市的千千万万家传统小商店将发生翻天覆地的变化,市民的购物体验也会有很大的改善。

田春国说,相对传统的电商巨头,他的模式更像是“四不像”。2月25日,技术人员对德州利民网“货架”进行调整后,加盟商家达160多家,注册会员5万多人。

资金,就业、技术研发产生的连锁反应,以及创造的税收都留在这里,还不产生污染,也不用过多占地,你说会不会受到当地政府的欢迎?

未来,他也并不担心电商巨头对他这种模式的竞争压力,传统的人脉积攒起来的供货商联盟圈子,当地政府为了留住税收对本土电商的扶持,都将成为“互联网+”标签的传统行业的通行证。

事实上,田春国的互联网企业,已经获得了德城区商务局围绕综合运用政策、资金、人才、培训、平台等多种手段,重点服务,优先扶持,认真做好电商示范推进计划的指导和服务。

枯木逢春路上的坎坷

保龙仓的事情虽然告一段落,但也着实让田春国开始反思自己做生意的历程来:早年开出租车公司干赔了,搞消毒餐具也没有成功,做代理批发商虽然挣到钱但坎坷不断……

这时,田春国羡慕起在外贸部门任职,当老师的姐姐们的生活,他原本生活的这个家庭里,并没有做生意的家族基因。

聪明而倒霉的优秀生总是貌似有相似的起点。他出身在官员或教师成分的家庭,早年当兵,他更想通过当兵的历练,回到老家得到父亲的认可,能获得安排一份稳定而体面工作的机会。

事与愿违,1990年前他只是个合同兵,在一次消防出警过程中,全队人员因调配等原因出警过慢,导致被全员解散。回到老家后,这段在他嘴

里始终强调为不好的经历,确实成为他进入机关或企事业单位的障碍,做点生意成为他不得不去选择的路。

做生意的路途并不顺利,除了保龙仓欠债的经历,田春国还遭遇过自己带起来的业务员、送货员带着客户资源跳槽或跑路苦恼。

当然,这样的苦恼,别人也有。就在一年前,他的一个批发商朋友,员工在拉货途中出了

车祸,赔了100多万,这几年赚的钱全赔进去了。

批发商或者代理商,除了手握几个牌子的区域代理权,其余的跟开杂货铺没有太大区别,自己找交通运输工具,找司机,拿货发货铺设渠道等等,跟传统的贩夫走卒没有区别。

基于此,田春国还曾加盟过一家团购网,却因为团购并没有带来更多的新客户而是老客户重复在消费,最终不了了之。

最后一层窗户纸是什么?

“中国能不能有这样一个系统,你一点牛奶,他能飞快地送来,还是热的呢!”让才20岁出头的女儿当这家互联网企业的法人,田春国只是不停地自己的理念和想法。

以前的经历或许晦暗,但摸爬滚打中,让田春国获得了心智上的沉稳和对经济形势敏锐的判断。

尽管有加盟团购网失败的经历,但田春国始终没有放弃对互联网的兴趣。虽然是门外汉,他对互联网模式下的服务和消费方式,始终保持着浓烈的兴趣。

在咨询了一位从美国硅谷回来的亲戚后,他深入了解了阿里巴巴、京东模式。曾作为京东架构师的亲戚,还给他讲了阿里等做电商,并非把中国所有的电商模式做尽了,未来有互联网思维的人仍有机会。

还给他讲了美国人没有那么多街头小卖部和杂货铺,而是每家每户都有一个支付系统,在点击支付后,由政府免费提供的牛奶送到家后还是热的。

那一夜,田春国有些小激动,失眠了。接触新事物或许并

不快,但谁也没想到田春国敢做。

3月11日,在德州天衢工业园的一处厂房改造成的仓库一侧,技术人员占据了当中最大的一间办公室。仓库里囤得货并不多,这与之前干批发的思维方式大相径庭。

田春国说,开始从传统的批发商转型成电商,重点方向也变了,不再是囤货卖货走量,而是培养像他一样的批发商的互联网思维。

初期就是砸钱养技术员,尽管这一项他获得美国亲戚的支持,也砸进去300多万元。

“300万元很多人可能拿去买好几套房子,或者干点能看得见收益的生意。”田春国说,传统的供货模式连他自己都觉得该变革了。

“社区便民超市,这会这家送点米,那家送点油和酱油醋,店员一上午光查货了,如果通过他开发的这个德州利民网查询系统,把所有要的东西让第三方物流全部搞定,店员的精力就可以放在服务小区顾客上,甚至就近送货上门,同城网购将变得精细快捷。”田春国说,互联网思维模式让他变得更彻底,更敢想敢做。