



强手调查

本报首席调查记者 王金强

在数据重构商业、流量改写未来的时代大潮来临之时,传统行业要想跟上时代脚步,互联网必须深入实体经济内部。如今,它有个新的名字叫“互联网+”。

这位德州人,从国内互联网发展的第一波浪潮时进入,是为纯粹的玩转互联网的大咖。他就是德州百仕达地标产业有限公司总经理曹成坤,他把公司开到德州,为的就是给传统产业提供互联网服务的,来看看他是怎么“玩”的。



IT达人曹成坤,带着技术和资源回乡兴业。

IT男曹成坤“玩”电商

1. >>>

和家乡亲近一会儿

冷蓝色调与白色空间的留白,是人们对计算机最初的色彩印象,曹成坤在德州经济技术开发区的办公区,就是这种色调。

3月26日,是曹成坤搬到三八东路德州电商产业园办公的第一天。在过去的一个月内,他都是在围绕这种色调,构建他在家乡办公区域的格局。

没错!他是名典型IT男——眼镜加身,发际线很靠上,温和语气中,说到互联网的某个令人期待兴奋的模式时,他会用“这很好玩”来形容。

这种温和中的兴奋,透露着他此前工作经历积淀到一定程度的自信,也表达出对他现在“玩”的互联网企业的喜爱。

上世纪70年代末出生在武城,曹成坤在过去30多年里,也赶不上他去年这一年在德州待的时间多,高中毕业后青岛上大学、北京工作,他此前的生活跟德州并无太多交集。

穿着简约的黑色外衣,从从容安安稳稳站在高层办公楼里,窗外不远就是大剧院、体育局等建筑。“这里离市政府、市政服务大厅很近,办事方便。”曹成坤说。

在这个名为国际地理标志产品电子商务总部基地选址的时候,德州与泰安是竞争关系,曹成坤最终选了德州,不仅仅是因为老家在这里。

德州的交通区位优势不言而喻,在京津冀一体化协同城市定位中,德州作为天然屏障和农副产品供应基地,也成为他选址这里的加分项。

当然,曹成坤的项目建成后,在拉动就业和关联产值上的数据贡献,是显而易见的,德州人也希望有这么优秀的人才落户兴业。两方结合,水到渠成。

回到家乡考察筹建这一年多,熟悉的乡音,招商团队热心周到的服务,让他很深刻体会到,回乡兴业没选错。

还在青岛上大学时,曹成坤就有扎实的计算机基础。并非科班出身的他,自学计算机,并顺利通过当年的国家计算机等级4级考试。

2000前后,互联网在中国刚刚起步时,曹成坤所在的公司在国内还主要是做呼叫中心系统应用和外包业务。

当时,电视电话购物还很时兴,人们在收到快递公司寄过去的产品手册后,按照手册里的编号打电话选购产品。

其实,这是电子商务的雏形。很快,曹成坤发现,随着网

络的扩容和网速的加快,网上能承载更多的商品信息,但消费者还不习惯在网上购物。

有一阵,电话电视购物依然继续,但很多人开始将购物者导入网络。之后,以淘宝网为主的网购平台迅速改变人们购物方式。

直到今天,网购平台如此深刻地影响着每一个人,互联网几乎跟每一个行业都能联系起来。在很多人都在大谈特谈,淘宝、京东这些电商购物平台将实体零售业的份额抢占时,曹成坤却认为有别于淘宝、京

东的差异化电子商务更有生命力。

“就拿德州扒鸡来说,你一味突出它的口感或者搞价格竞争,实际上很难做到所有消费者满意。”曹成坤说,如果深入挖掘扒鸡的历史、工艺,让消费者通过网络还能看到扒鸡从散养、制作的全过程,这种体验式的享受更容易让人接受。

淘宝做了一个纯平台性质的购物网络,但对很多特色产品的文化内涵,需要更深入地挖掘,很多特定人群需要细分,

精细化服务。

譬如,曹成坤的合作商之一的IBM的员工出差量大,出门时住酒店甚至能拿到比携程还便宜的价格。曹成坤的公司可以开发一种“源网”概念的网站,并不对外公开,而是可以直接嵌入该公司内部OA办公系统中,为公司员工提供定制化个性化优惠服务。

在这一过程中,大数据平台自然完成对这一群体消费水平、喜好和服务体验方式的收集,简约高效也避免了过分比价的传统网购的价格战。

2. >>>

做阿里未尽之事

在曹成坤的朋友圈里,分享了他十分认可的一篇文章,名为《德国实体店完胜纯电商》里的观点,他十分推崇——不是实体经济互联网化,而是互联网必须深入实体经济内部。在中国,它有个新的名字叫“互联网+”。

德州黑驴、德州西瓜曾是曹成坤记忆中有名的特产,然而德州黑驴现在很难找,德州西瓜在市面能见到的数量也很有限。这些特产美味,难以抵挡

产量大利润高的产品的冲击,农民自然会放弃饲养或种植,而且传统的中间商压价,让这些特产难以获利。

2011年11月,第二次调研全国地理标志产值达到8379亿元,其中山东省的地理标志产值最大,达到1230.87亿元,山东是全国地理标志产品数量和产值“双冠王”。

有着近700万会员和近170万高端企业会员,曹成坤的公

司准备从山东开始,运作“国际地理标志产品电子商务总部基地”和“国际地理标志产品电子商务公共服务平台”,为全国2300多家地理标志产品提供一站式的电子商务解决方案和电子商务平台服务。

曹成坤认为,如果农民专注于把菜种好,只需要通过电子商务平台,将种植的流程用视频传到网上,剩下的事情都可以交给他们来解决。

通过电商平台,这些特色商品将细分地推送到每一个有需求的网民手机上。除此之外,这2300多家地理标志产品还将在德州集中展示,以产品地理文化为内容的休闲旅游是提高会员体验的方式。

“会员走的时候,什么都不用拿,只需要留下健康数据,我们就会基于他的大数据分析,全年内定期为他快递粮油食品。”曹成坤说。

3. >>>

做好自己剩下的包了

需要“互联网+”,但是一下子让传统行业去培养和聘请又懂互联网又懂营销的人才,成本高不说还需要相当长的磨合期。

把传统行业将这一块业务外包过来,是曹成坤擅长的。就在不久前,他的公司与香港大同有限公司、美国帕豪利优势有限公司达成软件研发合作,完成服务外包合同两份,合同金额55万美元,执行金额55万美元,德州市服务外包实现零

突破。

业务外包过来除了有专门的团队操作,曹成坤的公司还将拿出创业基金,每月奖励60%的大学生创业团队。“等他们毕业了,技能也熟悉了,团队直接留下或创业或者到传统企业中作为网络营销团队。”这种互联网+大学生创业的方式,曹成坤“玩得很好”。

目前,德州市拥有跟曹成坤一样的“双软认定”企业6家,

有服务外包能力的大专以上院校4家,从事服务外包的专业人才200多人,年培训IT人才3000多人。

服务外包作为以现代网络技术和高层次人才为支撑的新兴产业,是现代高端服务业的重要组成部分,具有信息技术承载度高、附加值高等特点,已成为新一轮产业结构调整,承载国际服务产业转移和推动经济增长的引擎。

4. >>>

互联网+大学生创业

或许经历过互联网创业的几波浪潮,在曹成坤的办公区,帮助大学生团队创业,他有自己的理解。

在现有的状态下,如果纯粹鼓励大学生创业,很难成功。大部分大学生在大学里或许有创意和独立思考的项目,但没有经过互联网浪潮的冲击和摔打,很难完全发挥其个性和创造。

反倒是现在很多传统企业