

爱喝咖啡的雷军又开始向茶行业开刀。继2015年初领顺为资本在醉品商城砸下千万美金的A轮融资后,近日,又在醉品商城的B轮融资中与广发证券共同领投。早在今年绿公司年会上,雷军就称小米的下一个风口在互联网农业,而这一次,雷军试图把小米模式复制到农业中去,颠覆中国茶叶市场。那么,小米模式在茶行业里行得通吗?

雷军卖茶 小米基因的茶叶平台 玄机何在

本报记者 任磊磊

杀招一 学小米去中间商 把茶叶毛利杀低到10%

资料显示,醉品商城是一家专注于中国茶产业的互联网平台,创立6年多,运用B+B2C+O2O的商业模型,创立了三个子品牌:B2C的醉品商城、B2B的茶帮通及线下体验店品牌醉品朴茶。

雷军为何把在农业的第一个大单投向了茶叶市场呢?醉品·茶帮通CEO叶翱说,茶叶和陶瓷是中国在国际上的两大符号。茶行业的产业链很长,从种茶、炒茶、礼品到茶具、茶文化等都非常丰富。所以,茶叶的价值很高。“与其他农作物相比,一斤茶可以卖到上千元,甚至过万,而卖一车蔬菜的价格也不过如此。”所以,雷军希望以茶叶作为进入农业的突破口。

在叶翱看来,醉品最打动雷军的是其商业模式。醉品销售茶叶的模式不同于淘宝,而是一个自营平台。“淘宝更像一个卖场,向商户租赁摊位然后收租金。醉品则是自营平台,它与茶叶原产地和供应商合作,后者提供的产品统一汇集到醉品的仓储中,受到醉品严格的质量监控,醉品对商品进行标价后在平台销售,所有物流和售后服务皆由平台运作。”

这种自营平台的性质保证了茶叶的质量,也能让平台可以控制价格。“小米模式把智能手机的价格做到极致,而我们也正在茶行业做这样的事情。我们的茶叶是从产地到消费者,去掉所有中间环节,这个行业的毛利率在30%-60%,我们做到10%-20%,部分商品甚至无利润。比如同一家供应商的产品,在醉品的价格是100元,而在其他平台是几百元。”叶翱说,垂直电商要做的就是规模做大,把产业链拉长,靠规模经济去赚大钱。

中国茶叶线上销售呈现几何式增长。中国电子商务研究中心监测数据显示,2012年国内茶类电商B2C市场交易规模达39亿元,占线下零售市场交易规模的4%;到2013年,茶叶电商销售额接近85亿元。2014年仅整个淘宝茶叶销售额28.5亿,相比2013年15.4亿增长了85%。

杀招二 凭什么说和淘宝不一样 砸钱做品控

雷军做手机时,想的是不花一分钱去开拓市场,而茶叶是一个需要线下体验的品类。那么,对于需要大成本投入的线下渠道,叶翱的办法就是联合线下众多终端零售店铺,设立“醉品朴茶”门店。醉品朴茶以区域为单位实行线上线下利益均沾的方法招募终端零售加盟商,加盟商可以线上线下同时收益。只要是该零售加盟商开拓的客户,那么这些客户在醉品上购买的所有产品都算做零售商的业绩,醉品朴茶则被打造成茶文化空间,增加消费者体验,消费者可以在这里聚会等等。

这样的做法使得醉品不需要投入大量资金建设实体店,但却能在一个城市快速吸引加盟商,打通线上线下渠道。目前,醉品朴茶品牌已经开始在山东招募加盟商,预计在全省招募50家店。

中国电子商务研究中心分析师姚建芳也指出,相比线下的主力市场,线上茶叶销售显得微不足道,如何突破瓶颈乘风而上是茶叶电商急需思考的问题。

目前茶行业存在的问题比较突出。用户结构错位,年轻人喝茶少,中老年人又不习惯网购。市场品种繁杂,但是叫得响的品牌不多,质量参差不齐。同质化竞争严重。对垂直电商来说,如何建立平台品牌影响力、统一产品质量和发展线下渠道成为重点。

据悉,醉品商城两轮融资的钱很大一部分是用来发展线下加盟商和建设品质控制研究室。“我们目前品质控制研究室一台设备就200多万,整个体系建设下来投资达好几千万。”叶翱说,大手笔设备投入目的就是看好线上销售的质量,与淘宝这类单纯提供销售渠道的平台区别开来。

记者了解到,目前已经有不少像醉品一样的互联网平台正在建立可追溯机制。未来,或许真的可以实现从田间地头到餐桌的实时直播。

司法拍卖 公车改革 去产能去库存

琢磨透政策红利 传统拍卖“飞”起来

从一个不到20人的拍卖公司,发展到全国范围内多行业共用的拍卖服务平台;从司法拍卖到公车改革、落后产能处置、艺术品、农产品等多个行业的突破;从单一的拍卖业务,到金融、资产管理、矿权、股权等一揽子的产业融合;从济南到山东再到全国。一个传统拍卖公司如何顺势而为,在风口上转型?



图为济南中院司法网络拍卖现场。

本报记者 喻雯

司法网拍开全国先河 轻骑股票增值率近90%

转型机遇从2012年说起。当年,最高人民法院出台的“关于全面深化改革的意见”的一个条款,让佳联国际拍卖有限公司(以下简称佳联拍卖)找到了转型的重要机会,这也是公司的拍卖平台由“自用”转向“他用”的首次探索。

“意见中提到,加大司法拍卖改革力度,重点推进网络司法拍卖。我在想,能不能做一个司法网拍的平台?”佳联拍卖董事长李丽华说,佳联拍卖的前身就是一家科技公司,有自己的网络拍卖平台。

当时济南是司法网拍的试点,济南市中院技术室有关负责人说,众多拍卖公司中当时只有佳联公司在做网拍,他们先后考察了这家公司七八次。2012年3月,鲁拍网作为第一家司法网络拍卖平台举行了轻骑股份有限公司股票拍卖会,以增值率近90%成交,这是山东省在司法拍卖改革后的首次网络拍卖会。

济南中院技术室有关人士说,由山东佳联电子商务有限公司创建并负责技术维护的济南法院拍卖网已经举行了1115场次司法网络拍卖会,平均成交率达70%,成交率和溢价率逐年上升,拍品种类涵盖了车辆、机器设备、住宅、厂房、商业用房、土地、股权、经营权等几乎所有的诉讼资产。

山东省高院鉴定中心有关人士说,佳联的司法拍卖之所以迅速成长,在于这个平台紧扣了司法拍卖需求,针对行业量身定做,佳联拍卖打造的是“互联网+拍卖+金融”的全链结构,涉及公告发布、网上招商、拍卖师主持、网络竞价、客户管理、委托方监管、第三方支付、拍卖机构摇号、手机APP客户端、买受人融资等,使司法拍卖阳光透明,有效遏制串通,提高了成交率。

平台壮大 点拍网全国接单

随着司法网拍的开展,东营、潍坊、淄博、德州、青岛海事、济南铁路运输、济宁等中级法院都在鲁拍网技术支持下打造了专属拍卖平台。2014年底,山东省拍卖行业协会召开座谈会,推广使用鲁拍网。会长李伟说,网络司法拍卖平台鲁拍网解决了传统行业的三大痛点:招商范围小、线下容易串标、线上解决竞买人之间恶意串通、场地安保等较高的交易成本。

李丽华说,在传统资源比如土地拍卖等业务减少甚至取消后,他们紧随公车改革、供给侧改革、去产能去库存等大的政治、经济形势,寻求新的业务突破。2015年初,鲁拍网改名为点拍网,当年6月佳联拍卖在北京成立公司专门承接全国范围的业务。陕西、新疆、河北等多地的拍卖公司,政府机关都成了点拍网客户,拓展的新业务包括博览会广告冠名权、艺术品、农产品拍卖等。

点拍平台拍品种类多,囊括了房产、土地、矿权、股权、无形资产、二手车、设备物资、艺术品等。省内外的200多家拍卖企业入驻,拍卖标的遍布全国。目前点拍网已经建立起了一个5万多人的有效客户数据库。通过数据分析,点拍网发现,60%以上的是投资客户,大数据通过对客户、地域、标的类型的综合分析进行精准推送。

“表面上看,佳联电商是一个技术平台,它把传统的线下拍卖转化为网上拍卖,提供一种低成本、高效率的竞买方式。”李丽华说,本质上看,佳联电商是一个交易所,在提供物权竞价交换的同时,又满足保证金支付、个性化融资需求等,为资金沉淀和担保、贷款、金融租赁、众筹等互联网金融提供了资源。

介入金融 拍卖也做生态圈

从最初的自用拍卖平台,到后来的司法系统他用平台,再到现在在全国范围各行业的公共平台,互联网+,还可以加什么?向互联网转型后如何做长做深产业链?这是李丽华思考的新问题。

现在,佳联的员工正在忙着考取一个“产权交易师”的资格证,这样一个资格证又代表什么新热点呢?

李丽华说,现在央企资产变现需求很旺盛,拍卖公司提供的是一揽子的服务,比如瑕疵资产如何处置,资产重组、股权变更如何进行……“我们要帮客户提供解决方案,带着方案去打动他们,在我们的平台进行拍卖交易。”

比如,近期青岛一个温泉度假村有一块土地需要处置,寻求买家,但这块地部分地块没有土地证,标的额在7500万左右。“我们就得对国土、金融等各种业务进行熟悉了解,给客户一套解决方案。”李丽华说,至于拍卖,这已经是整个交易中最后的一个环节了。

在互联网+金融这方面,佳联做了一个“融资通”的产品,简单来说就是为买家、银行提供融资咨询服务。通过平台大数据系统,将客户的资产、标的物的真实交易背景等信息供给银行,由银行分析确定,起到了一个贷前审查的作用。

近期,齐鲁银行的房产进行拍卖,竞买人看中标的,但必须一次性付款。通过点拍网融资功能,竞买人有30%的首付款即可参与竞拍,竞拍成功后,在银行用标的物抵押办理贷款。“‘融资通’这个通道直接对接银行,从而提高信贷效率,增加了客户黏度。”李丽华说。

在业内专家看来,拍卖行业的泛拍卖时代已经到来。狭义的拍卖与工业、农业、商业、旅游业、体育产业、教育、科技等产业融合起来,形成各种“产业拍卖”。佳联公司的点拍网与农产品、艺术品、金融等的融合,正是在打造一个拍卖产业生态圈。

山东省拍卖行业协会会长李伟说,“泛拍卖”的实质就是拍卖与各种行业的“产业融合”,这是一个资源整合、优势互补的过程。在这种大拍卖生态圈中,买家对平台信任度高,拍卖服务更加细化,客户群体范围广,信息宣传投递精准,交易成本相对较低,拍卖交易综合效率更高。