

# 王世文： 搭建“电商”平台， 让更多企业享受“互联网+”红利



军人出身的他身上带着一股不服输的劲儿，敢想敢干，看好互联网行业的发展前景，便毅然决然投身其中。多年的探索，有收获时的喜悦和幸福，也有遇挫时的无助和失落，可他从未放弃，一路坚持，他说“与其说是坚持，不如说是在死撑，只要自己撑下去，撑到底就比什么都强。”

他是王世文，山东中广信息科技有限公司总经理，在互联网行业摸索多年的他期待通过自己搭建的平台，让更多企业享受到互联网带来的红利。

本报记者 高倩倩



## 敢想敢干，创新区域性“电商模式”

一场秋雨一场寒，就在人们感慨着济南善变的天气时，一场小雪如期而至，桌上的台灯就这样切换到初冬模式。初见王世文便是在这样一个初冬的上午，雾霾很重，却没阻挡他如期赴约的脚步。提及自己经营多年的项目，他侃侃而谈，如数家珍。

王世文曾经是一名军人，2001年开始赴北京工作十年，对新理念、科技前沿深有感触，并更早地了解到了互联网及电商的模式，与新浪、网易、搜狐、阿里、金山、瑞星等企业业务往来中，吸取了行业经验，并对互联网有了更深入的了解。“当时正处在互联网寒冬时期，大家都已经不看好了这一行，可我在和一些互联网大佬接触后受启发很大，觉得未来互联网肯定还有机会。”王世文说，也正是因为自己对互联网行业的深入了解，让他在2010年时把握市场机遇，注资1000万元成立了山东中广信息科技有限公司，开启助力中小型企业转型升级的探索之路。

“最初的定位就是想打造一个生活日用品线上超市，为区域生活服务，打造区域生活服务平台。”王世文说，2012年10月份，兴旺购项目正式启动，为了突显兴旺购区域电商的便捷、高效和体系性优势，一向敢想敢干的他在项目启动之初便投资购入了30辆物流车和4000平方米的仓库，自建物流团队，采用“箱式货运车+快捷电动车”结合的模式，解决区域电商社区配送“最后一公里”的问题，充分保证了山东地区顾客快递“当日达、准时达、限时达”。

## 多次升级，打造互联网“生态体系”

兴旺购项目正式上线仅4个月，每天日均订单已超过1000单，市场的良好反响也印证了王世文在区域电商领域的前瞻性观点，可他也敏锐地捕

捉到这样一个信号：订单很多，工作很忙，却很少盈利。王世文开始反思，虽然这种模式可行，但“电商味儿”太重，日用百货品的利润根本包不住电商的成本，“做电商需要程序员、美工等多个环节，人力成本太高了。”王世文说，2014年，他及时扭转了项目发展的规划，开始转型，调整经营方针，由兴旺购自营转变为商家入驻平台，并构建完善了oms、商城、支付、仓储物流等系统，打造“兴旺购2.0版”。

及时进行战略转型后，王世文期待着“兴旺购2.0版本”有更大的市场突破和发展，可在市场运行中，他发现，自己将这个平台提供给商家后，一些商家却并不是很“感冒”，在



实际运行中，对平台的重视程度不够，也影响了平台功能的发挥。2015年，为验证O2O模式，实现线上线下相互引流，王世文又投资建设了兴旺购线下社区便利店。“唯有自己也真正从事线下的工作，才能真正摸清每一个环节，才能了解用户的真正需求，也才能推出更符合市场需求的平台和产品。”王世文坦言。

一直站在行业前沿的王世文从未停止探索的脚步。2016年，他又探索、升级“兴旺购3.0版本”，打造生态体系。2016年6月份，完成了区域互联网生态体系，三级分销微商模式的会员生态体系、基于支付构建的金融生态体系、异业联盟积分生态体系和线下微店的融合生

态体系。“做互联网必须讲生态和体系，这个生态体系打造完成后，可以让人们享受到更多互联网红利。”王世文说。

## 提供工具，让更多企业享受互联网红利

勇者的脚步从不会停滞不前，2016年10月，兴旺购模式体系成熟完善，推出新增业务打造企业智慧云、智慧社区，助力中小微型企业电商转型，实现兴旺购升级。“互联网经济大潮下，很多企业都想在其中分一杯羹，可真正想从中获利并不如想象中那样简单。”王世文说，尤其是对一些中小微型企业来说，想实现电商转型，需要大量的人力、财力和物力投入，自己打造的“智慧云”项目便是为中小微型企业向“+互联网”转型提供一个工具，既让企业从繁杂的程序设计中解放出来，又为企业转型争取了时间，节省了资金投入，一举多得。

“我要做的就是提供工具，帮助实体企业+互联网，打造新零售体系。”王世文说，为每一家企业量身定制属于自己的专属网站、APP、微店等，并为其提供上百种营销工具助其使用，“毫不客气地说，选用我的项目，至少为一家企业节约两年时间和上千万资金，我只需

要两个月便可以帮其搭建起完整的互联网体系。”王世文说。

实体经济创业很难，互联网企业创业更难。王世文坦言，自己在摸索前进的多年中，身边不乏质疑的声音，可他认准了这一行，便一路坚持下来，“既然看好了这个行业，为什么不坚持做下去呢？与其说是坚持，不如说我在死撑，撑到底比什么都强。”王世文说，也正是自己在互联网行业摸爬滚打的多年经历，让他对互联网有了更深刻的认识和解读，也让他认识到自己搭建的这个体系是可行的。

经过六年的时间，通过兴旺购项目的实践，王世文获得了丰富的电商及互联网运营经验，而背后强大的运营团队、技术团队等是他坚实的后盾。

身边的亲人和朋友有时会觉得王世文“太折腾了”，不免为其担心，可王世文说，自己很快乐，通过这一项目获得的精神享受远比经济收益让他更满足和幸福。“我很自豪，自己能在‘互联网+’的浪潮中做一些摸石头过河的事儿，也希望通过自己的努力让别人少一些摸索，少走一些弯路。”王世文说，他最终要打造的是“普惠技术”，让更多实体经济实现互联网转型，享受互联网带来的红利。

## 相关链接

### “智慧社区”日益完善

做饭时没酱油，没空下楼买？在家看娃忙，生活用品没法买？下雨天想吃零食却懒得下楼？清洗维修小店太难找？快递送达人却没在家？生活中总会遇到这些“小纠结”，而王世文却在这些“小纠结”的背后看到了巨大的商机。

经过多年对市场及互联网技术的摸索实践，通过物联网与移动互联网技术相结合，2016年，王世文倾心打造出互联网的专业生态服务平

台——“智慧社区”。

“智慧社区”以社区人群为核心，为百姓提供高效、便捷的服务，从而推动区域社区的发展。为社区用户提供通过移动互联网便利使用周边服务的本地化生活服务平台。并帮助社区商户向新零售转型提高盈利能力，从区域落地打通最后3公里，致力于为用户提供便利的社区生活圈、社区商业圈，共建社区生活商业圈，共享移动便利生活。