

## J 经营看台

## 我所理解的“互联网+”

■ 兖州新合作电商公司 靳聪



在十二届全国人大三次会议上，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。“互联网+”代表了一种新的经济形态，即充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，将互联网的创新成果与经济社会各领域深度融合，提升实体经济创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的经济发展新形态。5月4日，国务院发布《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》，进一步明确了国家鼓励电子商务快速发展的态度，指明了利用电子商务培育经济新动力的发展方向。

5月15日，为贯彻落实李克强总理在政府工作报告中提出的“互联网+”行动计划，商务部研究制定了《“互联网+流通”行动计划》，加快互联网与流通产业的深度融合，推动流通产业转型升级，提高流通效率，努力打造新的经济增长点，培育新产业，释放消费潜力。

忽如一夜春风来，千树万村梨花开！与此同时，全国供销社社着力打造的全国性电子商务平台“网上供销社”正在紧锣密鼓的筹建之中，将于今年下半年上线运行。到时，各省级社统筹发展的区域性、专业性电子商务平台，将对接到全国的平台上，形成规模优势。京东研究院张建设说，继京东阿里之后，第三个电商平台当属供销社！

不论是商务部的“互联网+”，还是供销社的“网上供销社”，核心思路归纳起来共同点是一致的，重点工作任务就是：推动电子商务进农村，培育农村电商环境；鼓励电子商务进社区，拓展服务性网络消费范围；支持电子商务进中小城市，提升网络消费便利性；推动线上线下互动，激发消费潜力。

我认为，对于我所从事的商品零售行业来说，运用“互联网+”，就是以互联网为载体，以降低企业运行成本为抓手，以提升流通效率为手段，以扩大市场繁荣流通，提高老百姓生活为目的，最终推动传统流通产业转型升级，开辟就业增收的新渠道。目前，兖州新合作公司开发的数字化管理及电子商务综合平台“百意网”已进入全面推广阶段，把这项工作做在了全系统乃至全国同行业前列。近期《兖州电视台》、《齐鲁晚报》、《网易新闻中心》、《中国供销合作网》等地方和全国主流媒体先后对兖州新合作百意“百意网六大平台”及其“百意购”运行模式进行全面地采访报道。广西崇左、辽宁沈阳等全国各地的同行朋友陆续到新合作百意公司考察观摩。从根本上说，就是兖州新合作百意电子商务的O2O运行模式抓住了“互联网+”的核心，落了地，接了气。

先说线上的百意网“六大平台”是如何实现“互联网+”的？

百意官网 = 互联网 + 企业黄页；百意在线 = 互联网 + 当地生活服务平台；百意OA办公 = 互联网 + 企业无纸化办公；百意供应链管理 = 互联网 + 企业供应商服务；百意购 = 互联网 + 身边大卖场；好品好 = 互联网 + 地方特产。需要补充说明的是，与海信商用公司合作有了线上技术的支撑，做为有着传统网络和供应链优势的兖州新合作公司，发展线下业务当然不是什么难题。

“上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，再下攻城”，兖州新合作公司董事长王连臣深谋远虑，早在一年前就看到互联网的迅猛发展给传统流通行业带来冲击的同时，一定也会伴随着巨大的机遇，关键是要恰到好处把握时机以低成本切入，找到适合企业发展的模式。以信息中心刘旭为代表的公司优秀技术人员配合海信研发人员完成了这一难度超大的技术工程，“百意网六大平台”完美地展现在人们眼前。那么如何让这些“高科技”接地气？怎样才能让社区居民特别是农村消费者认可并接受“互联网+”的服务？

以“互联网+百意大卖场”为代表的电子商务平台“百意购”按照线下不同网点模式，共设置有“三种网点”：

一是以“总部大卖场中心体验店”为代表的体验店，其功能重在演示、感受，着重解决“百意网是谁？”、“百意网是干什么？”、“百意网能做什么？”的问题。

二是以“徐营村店”为代表的社区服务站，其功能是在社区、农村普及并向农民提供更多的线上服务，让农民更多的体验线上购物的便利，享受更多的互联网服务。近期筹备开业的“酒庄社区服务站”是第二代服务站，有更多更具体的便民项目融于其中，着重解决“最后一公里”的问题。

三是以“百货楼自提点”为代表的自提示范点，功能就是最简单，也是消费者最需要的“线上订货，社区自提”为特点的自助服务，着重解决“最后一百米”的问题。带有冷藏功能的第二代自提柜将于六月份首先落户“太阳都市花园”社区，这是我们进入市场攻城拔寨的重要武器。“百意网”从开启到被消费者广泛运用，要经历三个阶段：内测阶段，体验店阶段和全面进入市场阶段，三种网点协同发展，全面铺开。

至此，我所理解的“互联网+”就是：构建互联网化组织，创造性使用互联网工具来推动企业产生更有效率的商务活动。我想，我们兖州新合作百意想到了，找到了，也做到了！

## M 媒体聚焦

兖州“百意购”  
把卖场搬进社区、乡村

编者按：日前，山东省《大众日报》、《农村大众》、《齐鲁晚报》、《鲁网济宁》、《山东商报》等五家媒体对兖州新合作公司“互联网+”模式进行专题采访，重点报道、推介了公司“百意网”的做法。现将《齐鲁晚报》专题文章予以刊发，供借鉴。

## 人还没回到家，菜已到楼下

网购已势不可挡，传统的商贸企业也纷纷打起“网店”的主意。与跟风淘宝等大型购物网站简单复制的不少商家不同，兖州“百意购”精确定位于同城购物，通过在社区、农村建立“自提点”，网购下单后一日两送，蔬菜、水果直接配送到社区、乡村，有时人还未到家，商品已经先到了，将卖场开到村民、居民的家门口。

“自提点”建到楼下  
不进菜市能买菜

5月8日下午，兖州百意大卖场入口处，市民王丽走到一排柜子前，输入手机内的验证码，“砰”地一声柜门弹开，王丽从里面取出网购的蔬菜，转身离开往家赶，给一家人做晚饭。

这些形如储物柜的柜子，王涛称之为“自提点”。“刷卖场会员卡或输入手机上的验证码，柜子就自动打开，拿到网上买的商品。”作为兖州新合作百意商贸有限公司电子商务公司经理，王涛对这个新的网购方式信心满满。“我们的手机客户端上有3000多种商品，尤以生鲜、蔬菜、水果等食品为主，可网上支付，也能在自提点刷卡支付。”

拿出手机，王涛做起了演示，点击确认购买一袋面包，手机铃声很快响起，收到了一条购物短信和一条验证码。“现在还不到下午3点，下午6点之前，商品就会被放入柜子中。”王涛看了看手机上的时间，“现在我们一天送货两次，下午3点前下单，当日下午6点前送到自提点，晚上的订单次日12点前送到。”

目前，经过内部测试及体验店推广，百意购已进入社区阶段，第一个独立服务站即将投入运营。“我们已经重新定制了新的储物柜，柜子的大小不一，既节省空间又方便存放各种不同的商品，同时还配有冷藏柜，并安装了操作屏幕。”王涛说，蔬菜、水果直接送到楼底下，也能在自提点上的屏幕上网购。

大卖场“搬”进农村  
村民也时尚一把

“百意购”网上购物商城除了在城区建有自提点，第一个独立服务站“太阳都市花园服务站”即将投入运营，在农村也建起了体验店。

位于徐营村电子商务体验

店，是百意网的第一个村级线下体验店。走进这家体验店，靠墙放置的自提柜十分醒目，村民可直接点击触屏网上购物。60多平米的店铺内，还放有蔬菜、水果及日常生活品陈列架，“现在是推广阶段，这些商品主要是用来展示。”30岁的顾凯是该家体验店店主，网购下单后一日两送，蔬菜、水果直接配送到社区、乡村，有时人还未到家，商品已经先到了，将卖场开到村民、居民的家门口。

“现在一天能有20多单，大多是购买蔬菜水果。”顾凯介绍，由于网上与卖场保持同一价格并免费送到自提点，吸引了不少村民前来“尝鲜”。尤其一些村里小超市没有高档水果和新鲜食品，成为最受欢迎的商品。还有不少订单是城区的年轻人，直接为老家的长辈下单购买，让老人自己过来取。

“毕竟在村里年轻人不多，多数还是老年人，他们更倾向于购买实物。”顾凯坦言，在农村由于对网购认识不足，在推广上也面临不小的难题。

掌握自主产权  
探索中逐步完善

“现在连锁超市能开到镇，但开不进村，店开到村里管理成本太高，而且如果店开得小，产品不全又没有竞争力。”王涛举例说，在农村开一家连锁超市，面积二三百平米，建店成本就得数十万元，至少配6名员工，人员工资每月也得过万元，投入很大。

“现在自提设备成本3万元，升级之后配上冷场柜，成本在5万元左右。”在王涛看来，即使在农村开设体验店，一个店配2名员工，相比开实体店成本也可以节省一大半。“体验店主要是推广网购，自提点才是发展方向，一年内，我们将建成100处自提点和10处乡村体验店。”王涛说，规模逐渐扩张，成本还能继续降低。

“我们打的就是‘同城购物’的品牌，这就需要实体店的支撑。”王涛说，这并不意味着百意购就只能局限在兖州。在王涛看来，“百意购”要对外扩张，卖的是这种经营模式。“这套系统平台是自主研发，具有自主知识产权，而我们就是在探索中将其逐步完善，继而打出品牌。”

“小而美、专而精，这正是现在互联网企业的发展趋势，不能盲目追求大而全。”在兖州区电商协会副会长颜景东看来，传统产业拥抱互联网要立足于高起点，掌握自主产权，才能抢占电商制高点。