



访谈篇 宏图三胞

日前,中国电子信息产业发展研究院在北京香格里拉饭店隆重举行了“2011中国信息产业经济年会”,评选出一批在2011年度中国信息产业发展进程中有着突出贡献的企业与个人。宏图三胞总裁陈斌当选“2011中国信息产业年度经济人物”。思维缜密、决策果断、零售专家,这是IT行业给予陈斌的个人评价。凭借着独特的处事风格、坚持不懈向前进的性格特质、高度前瞻性的战略思维能力和极强的逻辑性,陈斌带领宏图三胞从2008年起,快速完成了由“传统销售型企业”向“创新型销售企业”的战略转型。



惟创新之道方能到人所不到

快报记者专访宏图三胞总裁陈斌

记者:您当选“2011中国信息产业年度经济人物”,最深的感触是什么?

宏图三胞总裁陈斌:只有“创新”才能让企业基业长青,这是我最大的感触。

2000年,从公司创始人袁亚非先生首创“WDM大规模、标准化连锁直销”IT连锁零售模式时,“创新”的基因业已烙在了驱动企业生存发展的核心价值观里。从团队到个人,十一年来,企业的创新脚步从未停歇。

如今,“WDM模式”已被注入新鲜血液——一个以专业取胜、以客户需求为唯一导向的崭新的“PC MALL”模式已然成熟。新的模式能够直面复杂多变的商业生态环境,智慧对接生产与消费,重树消费类电子流通领域的新规则,为终端客户创造更多价值。我始终认为,这不仅是企业对“服务消费者”这一核心使命的忠实践行,更是我们坚持创新的必然结果。

记者:宏图三胞凭借“直营供应链”创新获得“中国连锁经营协会创新大奖”,您能否给我们介绍一下这一创新的核心内容?

宏图三胞总裁陈斌:简单来说,宏图三胞建立“直供供应链”,其核心内容是企业如何解决在运营战略、产品采购、物流库存、财务管理、成本核算、商务运作以及市场推广等方面,实现与生产厂商的全面无缝对接,构建起高效、智能的新业务合作体制的问题;达到革除传统产销体系

的繁复环节,淘汰高成本低效率的流通方式的目的;形成生产端与消费端两极间的大规模、集约化、高效、灵活和准确的互动机制,确保终端客户的需求得到更加直接快速响应和最大化满足的结果。如今,在宏图三胞的倡导下,以“短链直供”为核心的智慧型供应链体系,已在与联想、DELL、HP、华硕、宏碁等品牌厂家的战略合作中得以推动运用,企业因此有效控制了运营成本,显著提升了产品周转率和整体抗风险能力,极大提升和巩固了企业的核心竞争力。

记者:电子商务这两年风起云涌,对市场的影响有目共睹。宏图三胞的电子商务也已经上线,您认为传统零售企业应当如何做好电子商务?

宏图三胞总裁陈斌:近几年来,宏图三胞一直非常重视多渠道销售,电子商务是多渠道战略的内容之一。完善面向中小企业信息化与电子商务平台构建,推动基于电商平台的信用服务、网络支付、物流配送等支撑体系的建设,将是我们电子商务发展的重点。作为经营传统实体店的零售企业,如何才能做好线上业务?我们有以下思考:

首先,关于客户群体的选择。我们的电子商务不仅要做好B2C,今后还会有一个B2B模块,对企业级用户提供售卖和服务。我们将着力于针对细分市场开展差异化经营。

其次,关于线下与线上的区

隔和共享。在运营模式、营销方式、销售组织、绩效管理、客服内容等方面,线上与线下必须差异化经营,但在品牌、采购、物流、会员、信息等系统成果上,却应该实现共享,从而确保两个渠道保持各自的竞争优势,两副牌都能打得漂亮。最后,是关于平台化的思考。我们要在互联网上成功建造出一个专业级的、大型的空间IT商品和服务购付平台,实现企业整体规模和效益的迅速增长。

2011年上半年,新版宏图三胞慧买网(www.huimai100.com)成功上线,是我们落地电商战略的重要一步。配合电子商务平台的建造,我们还将以智慧型供应链体系优化为目标,广泛联合各金融、网络支付机构,大力构建和谐有序的网络交付平台,并以行政大区为单位,推动物流中心库和配送体系建立和完善,以进一步提高竞争效率。

记者:您认为,在下一个十年,宏图三胞应如何应对技术、产品、市场“三轮驱动”下的复杂商业生态环境?

宏图三胞总裁陈斌:过去,国内IT市场的发展都由技术驱动。近几年来,买方市场不断强势,需求驱动的新型市场机制正在逐步形成。宏图三胞作为零售者,也更加注重客户体验,致力于为客户提供更先进的技术,更新鲜的产品,更有价值的服务。“三轮驱动”会使零售商在价值链中的作用更重要,发挥空间更大,话语权更强。

2008年以来,宏图三胞以创新为依托,在“供应链”和“店面”两极进行了深入改革,未来,我们将更多地考虑如何满足客户的多样化需求,提高市场信息与上游厂家的对接力,向真正的产品定向设计与销售迈进。此外,我们还会加大对智能信息、数字家庭等新一代移动互联技术的投入,针对商用客户提供一系列服务,加速构建“云服务”体系。

记者:请您谈谈,在云计算、物联网、三网融合等新兴技术飞速发展的当下,宏图三胞如何选择落点和突破口?

宏图三胞总裁陈斌:信息技术的快速发展和深度渗透,注定带来生活方式和办公方式的重大转变,与“云”相关的技术和产品及其应用必将更加丰富,而企业为改善运营效率、降低运营成本、提高业务处理能力,将更加依赖于互联网后台数据处理的相关应用。

宏图三胞要做的是向与“云服务”相关的领域靠拢。比如,我们会逐步加速“云”商务生态链的构建以及智慧商务平台的搭建,充分借助3G、无线互联以及“云计算”服务技术,加大智能商务、“云计算”服务、数字商务运营等体验中心的组建,为包括商用客户在内的客户提供更加有效的服务与保障,实现由单纯硬件提供商向综合服务集成商的角色转变。古人云:道人之所不道,到人之所不到。惟有创新,才能有成就。
徐勇



假日经济 引发通用网址注册潮

继淘宝“双11”“双12”大力促销后,“网上折扣店”“中国品牌折扣网”“圣诞响铃”等通用网址开始在互联网上大兴其道,就连传统的百货企业也转投互联网。注册企业借通用网址的精准“卡位”营销,不断发掘潜在客户,刷新业绩。

今年的节日营销,淘宝、京东、凡客、当当等电商或促销、或免运费、或送IPAD,大力度促销更是刺激了许多网民的神经。而更多的中小企业则独辟蹊径,开始引入性价比更高的营销工具。东莞市万江明峰圣诞装饰制品厂就注册了“圣诞制品生产商”的通用网址。“网上折扣店”“中国品牌折扣网”等通用网址也被注册。在中小企业中,掀起了一股节前注册通用网址的热潮。企业期待借此将节日营销发挥到极致。电商的深度发展冲击着传统百货业。“王府井世都百货”“中友百货”“阳光百货”“赛特百货”“新世纪百货”“万盛百货”等一大批百货类通用网址近日也被各家认领,成为传统百货突围互联网的有益尝试。

据了解,企业注册通用网址,即可获得可信电子商务联盟的独家置顶推荐。东莞市万江明峰圣诞装饰制品厂负责人表示:“我们每年只需花费固定的费用,即可以在全国百余家顶尖行业垂直门户、B2B电子商务网站实现置顶,这种精准营销回报率;加之通用网址的多维推广,帮助我们在新浪通用网址频道、知名搜索引擎、全国100家信息港热站和商家网平台展示企业品牌。节前,我们每天的咨询电话和订单量都激增。”营销专家李锋也评价指出:“可信电子商务联盟可以让企业在互联网上精准‘卡位’,这种营销可谓最精准,最实用,最持效的网络推广方式,可有力帮助广大中小企业迅速聚敛人气,拓宽市场渠道,增强中小企业核心竞争力。”节日经济机会近在眼前,有效利用通用网址等营销工具,中小企业有望与大型电子商务企业一样成为赢家。

快报记者 徐勇

江苏有线 云媒体

融汇万般精彩
融入万家生活

“云媒体电视”是江苏有线顺应三网融合发展趋势,吸收云计算、互联网技术、智能电视等高新技术,在国内率先研发的第三代数字电视。一机多用,真正实现从“看电视”到“用电视”的神奇转变。云媒体电视能让您对电视机的想象力:快速切换节目,电视商城放心购物,大屏幕上读书看报、上网冲浪,在家无限时K歌,大片点播热播,联机游戏热血沸腾,更有神奇可视电话让您在天涯的亲友咫尺可见……前所未有的电视功能,就等您来体验!

江苏有线正分批向南京市市区互动机顶盒发送升级软件,60万互动电视用户即将陆续用上云媒体电视。149频道正循环播放云媒体电视升级、使用指南,敬请提前收看了解。

云媒体电视,漫步科技云端,从容享受生活。