

“60后”大叔创办 O2O 上门洗衣平台

由传统行业转型,钱是越挣越少,但“不想成为被温水煮死的青蛙”



新华社图

新经济
人物

壮士断腕式的主动革新,对任何个人或组织来说都是痛苦的,而张荣耀就真的这么干了。作为一个浸淫传统洗衣行业的“60后”,他抛弃了荣昌品牌连锁经营的模式,创立O2O上门洗衣服务平台“e袋洗”。这么一折腾,钱是越挣越少,但张荣耀觉得“值”,因为“不想成为被温水煮死的青蛙”。

“我在风口等了14年”

“这是我们最新的‘袋王’,花99元洗了100多条毛巾!”在“e袋洗”位于北京798的工作区楼道里,可以看到即时更新的“袋王”记录。

“袋王”源于“按袋付费”的经营思路:送用户一个帆布袋,装多少衣服都是99元洗一袋,谁装的最多、最实惠,谁就是“袋王”。用户也可自行选择按件清洗,所有服务都是上门收衣送衣,免运费,48分钟内取衣,72小时内送回。自去年上线,“e袋洗”用户已突破50万,北京地区洗衣量达2万件/天。

“我在风口等了14年。”张荣耀说,2000年,荣昌洗衣就开始摸索从B2B转向B2C,然而,直到移动互联网的“风口”来临,才让他感觉“时机到了”。

充满危机感的行动派

在建立“一带四+联网卡”模式后,张荣耀又要开启“二次转型”。

张荣耀说,移动互联网的“点对点”特征正好能助力他实现期盼已久的B2C,如果不改革,传统洗衣业早晚活不下去。2013年年底,“e袋洗”在微信平台上线,为优化产品,他试图从百度O2O部门挖来26

最艰难的事:一直在放弃

被问及创业最艰难的事时,张荣耀说了两个字:放弃。

1990年,张荣耀从北京轻工业学院(现北京工商大学)毕业,留在校办工作,但不久他就决定放弃“体制内”生活。

“一个月70多块钱,自己要吃要喝,老家还等着寄钱。”张荣耀回忆,当时给女朋友买了一条十几块钱的项链做礼物,而周围的朋友告诉他,很多女孩都有1000多块的项链,他大吃一惊,决定辞职下海,与兄

弟一起创业,做起皮衣清洁生意。正值上世纪90年代初的“皮衣热”,张荣耀的生意越做越大。但他没有随波逐流“凑合洗洗”,而是主动寻找专业洗衣设备……在不断的放弃中,荣昌“生”下了“e袋洗”。许多人并不知道,洗衣行业毛利高达80%。至于公司盈利状况,张荣耀不愿透露。但他说,以后肯定不只洗衣服,“好比苹果公司,不只造手机,而是开启了移动互联网时代。”

据新华社

张荣耀决定转型。2000年,荣昌与新浪联手推出网上洗衣,直接面向用户,效果不佳,这让他意识到,PC时代布局生活服务业并不合适。2004年,他开始推行酝酿已久的“一带四+联网卡”模式:在1家荣昌洗衣店周边,由总部设立4个收衣点,将衣服交给洗衣店清洗,消费者用一张联网卡就能在荣昌所有门店使用。由此用户量剧增,用户能够在线购卡、线下消费,荣昌迈出O2O第一步。

岁的陆文勇。二人第一次见面就聊了7个小时。陆文勇后来到“e袋洗”出任CEO。

14年前的B2C梦想如今落地。今年7月,“e袋洗”获得腾讯2000万元人民币投资,近日,又获得来自经纬创投和海纳中国创投的2000万美元融资。

弟一起创业,做起皮衣清洁生意。

正值上世纪90年代初的“皮衣热”,张荣耀的生意越做越大。但他没有随波逐流“凑合洗洗”,而是主动寻找专业洗衣设备……在不断的放弃中,荣昌“生”下了“e袋洗”。许多人并不知道,洗衣行业毛利高达80%。至于公司盈利状况,张荣耀不愿透露。但他说,以后肯定不只洗衣服,“好比苹果公司,不只造手机,而是开启了移动互联网时代。”

对话

张荣耀谈O2O三要素:省钱、省力、有趣

“我们也是媒体,e袋洗微信账号有50万用户。”看到记者,e袋洗创始人张荣耀脱口而出。他的谈话中,互联网思维无处不在。他说,e袋洗只是荣昌O2O的开始,他希望做“更伟大的事情”,像腾讯、苹果那样做出自己的“生态系统”。

记者:e袋洗解决了哪些传统行业的痛点?为什么您坚信它是有市场的?

张荣耀:痛点太多了,主要是用户体验不好。客户还没进门,就跟洗衣店吵起来了,比如没有停车位、被交警贴条、下雪天在门口摔跤了等等。而且传统洗衣店营业时间跟客户上班时间基本一致,即便加班加点,也没法满足所有客户取送时间的需求。

但移动互联网解决了这些痛点。你不用出门,手机下单,48分钟内就有人上门取衣服,衣服洗干净送你家去。这让用户感到省钱、省力。我们还强调娱乐化,让用户感到有趣,比如评选年度“袋王”,用特斯拉接送。

记者:娱乐化对用户来说很重要吗?

张荣耀:我们也做了很多研究,“有趣”是营销的重要元素,送给用户超出预期的惊喜,是移动互联网服务相较于传统服务的特点。桑拿天,我们为用户送西瓜;《来自星星的你》热播,就送炸鸡啤酒。我们去一个5000多户居民的社区做推广,送了西瓜,结果1000多个客户都微信下单了。

记者:洗衣行业做O2O,在您看来,是偶然还是必然?

张荣耀:洗衣行业是一个天然适合O2O的行业。首先,它可以实现规模化,在荣昌的车间,一天之内,十几台机器可以洗1万件衣服,如果洗10万件,成本也不会高到哪里去;第二,使用频次高,不像修理行业做O2O,用户活跃度低;第三,毛利要够,洗衣业毛利80%,能经得起折腾。 据新华社

理财前线

日元对人民币1年贬值1成 赴日购物近乎打8折

受日本央行宣布扩大量化宽松的规模影响,连日来日元汇率持续下跌。11月14日,日元对人民币中间价已跌至100兑5.2906,而去年同期100日元还能兑换人民币6.264元。记者近日调查发现,受日元贬值影响,厦门人到日本旅游、消费成本降低,与此同时,外贸企业则苦乐不均,做进口获益匪浅,而对日出口的企业却面临订单减少、价格降低的情况,叫苦不迭。

更划算了 赴日旅游购物相当于打八折

厦门的沈小姐打算今年年底去日本玩玩,而最大的动因,就是“日元贬值,出游好划算”。“我算过了,现在去日本购物,比以前便宜好多呢。”沈小姐说,以日本某高端护肤品牌为例,日本商店售价是10980日元,加上30%消费税,需要14274日元。按照最近的汇率计算,折合人民币大约750元,一年前则需花费近900元,相当于打了差不多8折。

孙先生是厦门一家古玩城的老总,经常去日本参加拍卖会。孙先生说,上月他花费2778元人民币兑换了5万日元,而在两年前兑换同样数量的日元,需要人民币4000元。

受日元贬值利好的还有赴日留学生,在日本上研究生二年级的王道每年学费是34万日元,去年11月,家里需准备2.1万元人民币。而按今年汇率,准备1.8万元人民币就够了。

苦乐不均 外贸企业有的偷笑有的叫苦

日元贬值对海外购物及旅游群体来说是个利好,而从事对日进出口生意的外贸企业则苦乐不均。

做进口生意的钱先生给记者算了笔账,过去这一年,日元相对于人民币贬值近12%。如果以日元结算,每从日本进口1000万日元的商品,公司就能节约超过100万日元的成本。

几家欢乐几家愁,对于出口企业来说,如果用日元结算,那在日元贬值情况下,日子就难过了。向日本出口鳗鱼的万先生就是其中之一。

“过去出口100日元商品能够兑换6.5~7元人民币,但现在仅能兑换5.3元左右的人民币,按照日元结算,相当于损失一成利润。”万先生说,不仅如此,日本进口商也因为日元贬值颇受损失,不断要求降价,负面冲击开始显现。 据《海峡导报》

城投债ETF稀缺价值获关注 首募创年内新高

国务院出台文件“定调”地方政府债券走向,一定程度上化解了市场担忧。在这一背景下,针对存量城投债的结构化产品受到关注,首只城投债ETF以近67亿元的成绩创下年内债基首募新高。数据显示,11月7日募集结束的上证可质押城投债ETF募集金额达到66.8亿元,刷新今年以来债券基金发行纪录。

今年前10个月,内地基金市场共募集成立债券类基金101只,除中银安心保本、长城保本等部分产品外,绝大多数首募金额均未能达到两位数。

据海富通上证可质押城投债ETF拟任基金经理陈轶平介绍,这只ETF在上千只城投债样本中挑选信用资质有保障的债券作为可投资的债券,单只债券投资规模占比较低,从而避免其信用风险影响基金的持仓稳定度。

据悉,这只ETF成立后将每日公布基金申购赎回清单,同时实现T+0操作,方便投资者进行流动性管理。此外,这只ETF还可进行债券回购,并可申请质押回购及作为融资融券标的,从而在交易机制上实现多元化。

据新华社

开市前瞻

行情逻辑未变 调整酝酿升机

上周A股市场宽幅震荡,上证指数两度突破2500点,但在创业板指暴跌影响下,无奈再度回落。成交量更是大起大落,沪市日成交金额上周二为3300余亿元,但上周五只有1919亿元。指数的宽幅震荡及量能的大起大落,说明市场心态比较浮躁,难以形成合力,短线难有大的作为。

沪港通的正式实施,开始使得A股投资者慢慢具备国际化视野,开启了A股投资的新时代。不过,短线走势仍不宜过于乐观,甚至不排除上证指数重新回到2400点下方。其逻辑主要有两个,一是利好兑现所带来的获利盘抛压。近期上证指数能够从2300点拔地而起,直接冲过2500点,其驱动力主要在于“一带一路”概念股、沪港通概念股等所带来的做多能量。但随着时间推移,这些概念股的炒作渐趋低落。本周一沪港通

也正式开通,沪港通题材股或高开低走,带来实质性抛压。更何况,以上几个概念股的相关产业,基本上都是景气度渐渐回落的产业。与此同时,小盘高价股也存在进一步释放高估值压力的需求。

但由于以下两个因素,也不宜过度悲观。一是今年以来的行情逻辑未有根本性变化,深化改革、反腐倡廉所带来的投资者人气回升趋势未变,所以,始于2000点以来的上升趋势未变化,短线调整只是针对10月28日大力反弹行情的一次调整;二是技术走势上的加速突破以及产业结构布局,驱动新投资机会的产生。因此,当前A股调整并不是新一轮大级别调整的开始,而是在酝酿新的指数提升机会。循此思路,在操作中,建议投资者一方面控制仓位,一方面积极做功课,寻找新的投资机会。

金百临咨询 秦洪