



国美未来新战略：“三端合一”加速线下互联网化

■ 吴铭

国美零售总裁王俊洲在黑色星期五发布会上对外表示：“电商的增速放缓，绝不意味着传统零售商的机会，而是新的零售模型——线上线下融合的机会。只有这样的模式才能最大限度地满足消费者日趋个性化的消费需求。国美想要在线上线下双融合阶段实现突围，就必须依托国美的属性，发挥比较优势，形成国美特色并转化为核心竞争力，建立用户思维能力和用户运营能力，实现互联网对线上线下的全场景运营、全环节应用的改造，从而加速国美的‘家·生活’战略转型。”

据中新网消息,2月27日,国美正式启动了2019年国美“黑色星期五”暨美店发布会,对外公布了本次营销大节的玩法,以及国美向“家·生活”进一步转型的战略规划。值得注意的是,本次还发布了国美的社交电商产品——美店。作为国美流量导入和激活的关键连接器,美店的正式亮相意味着以国美 APP、实体门店、美店三端形成的流量端口协同发力,国美“家·生活”战略转型进入新阶段。

零售战场从来都不寂寞。面对线上流量红利殆尽、获客成本不断走高的现实,零售企业必须转型。据国家统计局数据显示,线下约占77%市场份额,线上约占23%市场份额,这意味着线下依旧是零售的主战场。而国美恰恰拥有此方面的比较优势,但需要用互联网模式对此进行颠覆性的改造,从而带来创新式的突破。就国美而言,32年发展所积累的经验 and 能力是国美的优势,通过将国美 APP、线下门店、美店的“三端合一”,用互联网模式对自身进行改造,转型成为“家·生活”整体方案提供商、“家·生活”服务解决商,实现国美的“弯道超车”。

做强优势,形成“国美特色”

对国美而言,其三十余年所积累的供应体系、门店场景体系、物流服务体系正是其优势。尤其在2017年提出“家·生活”战略以来,持续的场景改造、新业务拓展、以及新技术研发,强化了国美的核心优势,为转型打好了基础。

国美将以实体店和美店作为国美低成本流量来源的核心,让国美 APP 成为流量汇集和分发的总平台,使三端互为引流、互为工具、互为场景,实现线上线下融合,成为“家·生活”整体方案提供商。

此外,基于国美门店的辐射半径和长期以来家电安装服务经验,国美管家已成为国美“服务总台”,统领物流、安装、维护保养等多个服务体系,形成效率更高、品质更好的服务体系。据王俊洲介绍,国美将主要从“社会化、规模化、产品化、专业化”四个方面构建更为优质健全的服务体系,解决服务后市场的后顾之忧。2018年,国美全年全品类安装量达到515万台,安迅物流向全社会开放,服务客户近百家,其中不乏小米、优梵艺术、统一企业等一线企业。

除规模化外,国美也对自己的服务产品进行进一步细分,国美服务产品SKU从200个延展到800个,涉及家安装、家清洁、家维修、家回收等服务。打造送安同步、套购商品“一次达”一级城市“当日达”、县域“次日达”、晚就赔、一键退换等标杆服务产品,全面升级用户体验。同时,国美正在培养自己的服务工程师队伍,让安装员、配送员升级为“家·生活”服务工程师,以顾问的姿态建立与客户的服务黏性,服务商品的全生命周期。

拓展新业务,丰富“家·生活”内涵

2018年,国美新业务试水,在“柜电一体”、“暖通”、“中央空调”等领域均取得突破。今年,国美将进一步加大对新业务的投入。据王俊洲介绍,2019年,国美将陆续推出“家装业务、平台橱柜、舒适家、厨空间”四大新业务,完善“家·生活”业务体系。家装业务方面,国美已与欧洲最大橱柜厨电零售连锁品牌IXINA达成战略合作,并取得中国独家代理权。今年4月,IXINA自营店将亮相北京国美马甸鹏润店,预计全年全国开店8家。在平台橱柜业务方面,国美持续引进欧派家居、金牌橱柜、志邦家居等优质品牌,计划在2019年上半年新开100家门店。国美还将甄选厨房、餐厅精品好物,提供厨房、餐厅一站式全渠道产品选择和服务体验,开展“厨房+餐厅”场景化体验的舒适家业务,并在2019年上半年打造500家舒适家体验馆。

同时,国美也将聚焦自有品牌业务及智能物联场景能力打造,为用户提供智慧家庭整体解决方案。目前,已经实现48个品类,包含海尔、美的、格力等70家厂商的接入。未来,国美将围绕IOT云平台、自有品牌建设、OS运营三大核心业务,最终实现“1+1+1=家”的“国美智慧家”生态,完成向“家·生活”整体方案提供商的转型。(据中新网)

浙江省副省长王文序赴康奈集团调研指导 希望康奈朝着既定的百年愿景迈进



■ 林圣颖 本报记者 何沙洲

2月21日,浙江省副省长王文序,省政府副秘书长傅晓风,省市场监管局局长冯水华,省民政厅副厅长方仁表等调研组一行莅临康奈集团,就品牌建设和企业发展进行了深入

调研,并对企业高质量发展予以指导。温州市副市长苗伟伦,市政府副秘书长郑焕东,市市场监管局局长邱华萍,市民政局局长姜迪清陪同调研,康奈集团总经理郑莱毅出席接待。王文序一行参观了康奈互动体验馆,对康奈发展历程以及企业生产经营情况进行了

实地考察,为康奈39年来坚持立足实业,做好经营的匠人精神点赞,也对康奈近年来通过高科技手段,加速实现品牌升级、智能制造、科技创新、信息化建设的系列举措表示肯定。在定制体验馆,王文序一行还观看了康奈智能脚型测量仪现场量脚全过程,并听取了

信赖源于品质 上汽红岩工程车荣获“2019 年度值得用户信赖工程运输车型”奖

■ 杨建

“欧曼、解放、红岩的车我都开过,总体来说红岩杰狮工程车是一款不错的产品,皮实又耐用。”“选择红岩,一方面是看中了红岩的品质实力,另一方面被红岩良好的市场口碑和售后服务所吸引。”这是在“发现信赖——中国卡车用户调查暨评选活动”中,用户对上汽红岩产品的评价。

近日,由中国卡车网主办的第四届“发现信赖——中国卡车用户调查暨评选活动”颁奖典礼在北京隆重举行。上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)的红岩工程车凭借澎湃的动力、超强的承载性能以及皮实耐用的品质,获得用户“点赞”,摘得“2019年度值得用户信赖工程运输车型”奖。

发现信赖系列活动立足于卡车行业与用户,通过调查走访的形式,发现最真实的用户声音,在实践中得出最有说服力的市场反馈。上汽红岩作为拥有同步欧洲领先技术的重



卡企业,能有如此表现可以说是实至名归。

众所周知,上汽红岩一直以来在工程车市场有着较为突出的优势,一方面在于其扎根工程车市场比较早,另外也在于其生产的红岩工程车皮实耐用。得益于这两点,红岩工程车声名远播,获得了“工程之王”的美誉。

红岩工程车在投入市场之前,经历200万余次的疲劳寿命试验、累计试验里程达到百万公里,整车通过“三高(高温、高原、高寒)”实验,在苛刻的工程作业环境中游刃有余。该车搭载了科索发动机,能够在较低的转速状



态达到较高的扭矩值,整车起步、提速、超车与爬坡动力充沛。除了动力强劲之外,超强搭配的大前轴+大推力杆+大轮胎使得整车在崎岖的山区路况也能应付自如。与此同时,上汽红岩并非墨守陈规的企业,随着客户需求和运输环境的变化,还推出C2B定制化服务,最大限度满足客户需求。

不仅品质过硬、动力强劲,红岩工程车还具有超强承载性,更加可靠稳定。底盘采用高强度合金材质,加强型四骑马平衡悬架,标配加强型、前宽后窄整体车架,整车稳定性更



强,可靠性更高;前桥采用锻压工字梁,通过了70万次疲劳试验,轴荷大、承载能力强,大幅度提高抗拉强度。

为了在恶劣工况下具有较高安全性,红岩工程车采用全钢鸟巢结构驾驶室,钢板最厚可达1.5毫米,比国内重卡厚20%,为驾乘人员提供精心保护;内部空间采用人性化设计,低噪音静谧驾乘工作环境。

一分耕耘,一分收获。从用户需求出发,不断升级改进,用实力赢得用户信赖,这就是红岩工程车被称为“工程之王”的秘诀。

助推企业“加速跑”

■ 童秀清 邹明镇

“过完元宵节就复工,订单达30万件,工期已排到9月份了。”2月25日,湖北省恩施市鸿力服饰车间内,机器轰鸣,工人加紧赶制服装订单。

“6条生产线马力全开,120余名工人全部到岗,奋力夺取首季‘开门红’。”公司负责人方志军介绍。

初春的恩施大地,各企业生产车间内热火朝天,机械高效运转,工人全神贯注,在一条条生产线上有序地忙碌着。

钜鑫工贸宽敞明亮的厂房里,工人们正在紧锣密鼓地生产螺旋钢筋。

农历正月初七开工以来,工人们迅速切换到“工作状态”,每天都在赶订单、抓进度、抢市场。

“市场形势好,产品供不应求,生产计划

排得满满当当,预计今年产值可达4000余万元。”钜鑫工贸负责人张力喜笑颜开。

“老字号”钜鑫工贸生机勃勃,得益于创新发展。“即将上两条新生产线,届时能吸纳更多本地劳动力就近就业。”张力介绍,通过以商招商,钜鑫工贸不断开发新产品,丰富产品种类,应对钢材产品市场变化。

同一天,绿康农业科技公司在车间内,负责人陈宏正在指导工人调试设备,“调试完毕即

“高精尖”企业里的新疆力量

■ 王丽丽

让地暖在冬天涌出股股暖流,夏天“吹”出阵阵凉风,位于乌鲁木齐的一家高新技术企业让地板辐射系统有了用武之地——制冷降温。

像这样的高新技术企业在新疆越来越多。党的十九大报告指出,深化科技体制改革,建立以企业为主体、市场为导向、产学研深度融合的技术创新体系,加强对中小企业创新的支持,促进科技成果转化。

据乌鲁木齐晚报报道,近期,记者深入企业一线了解到,“高精尖”企业蓬勃发展,创新技术不断涌现,为推动乌鲁木齐乃至新疆经济高质量发展不断注入活力。

引领行业攀高峰,老产业“发新芽”

2月22日上午,在新疆绿色使者环境技术有限公司装配车间里,工人们正在对一台间接蒸发冷水机组进行调试。

该公司总经理陈亚男说,他们生产的多台间接蒸发冷水机组和空气处理机组,用于乌鲁木齐新客站、益民大厦、敦煌机场等疆内外700多项重点工程项目。

作为生产新型节能环保空调的高新技术企业,该公司就是利用干燥的空气作为“制冷动力”生产空调。这项制冷技术利用干燥空气通过蒸发制冷为空调系统提供冷源,可节约大量能源。

常温水通过建筑物顶部或周围安装的间接蒸发冷水机组,与干空气能进行充分的热能交换,带走常温水中的热量,使其冷却到14-16摄氏度,然后送到地暖的埋管中,通过辐射制冷。

近年来,该公司与清华大学等国内知名大学和科研机构合作研发的新型“干空气能”间接蒸发冷却空调系统,首次实现了用干空



气能制备空调冷水。

“把制备的冷水通过地板辐射系统给室内降温,再加上间接蒸发冷却空调系统提供的新鲜冷风,这样不仅比传统空调制冷效果好,而且更加节能,与传统意义上的空调相较,仅耗电量就节约了70%左右。”陈亚男说。

目前,该技术已突破了地域、气象和行业领域的限制,在工业领域,实现了干空气能制冷设备的免维护运行、高精度控制和互联网应用。今后将按细分行业和细分市场的原则,推进数据中心、工业等宽领域干空气能高效利用新技术的研究。

在乌鲁木齐,科技创新已在医药、纺织、建筑等多个产业发挥作用。比如新疆玉泰驼绒纺织品有限公司的毯子、背心、围巾等产品已远销法国、英国等欧洲国家。

一个地方企业的产品为何会引起国际市场关注?从事纺织行业30多年的该公司董事长李玉梅给出的答案是:坚持科技创新。

“只有创新才能激发传统行业活力,不然只能跟跑。我们在驼绒与其他纤维混纺混织等方面填补了国内驼绒纺织技术的空白。”李玉梅说。

面向高精尖搞研发,技术是“杀手锏”

近年来,自治区深入实施创新驱动发展战略,强化体制机制、高新技术等创新,推动创新能力不断增强,为经济发展增添了强劲动力。

作为国内独家从事短电弧技术和设备研发制造的国家级高新技术企业,新疆短电弧科技开发有限公司拥有短电弧国内专利30项,用于航空发动机、飞机结构件等重要零部件加工,并在航空制造领域推广应用。

与“硬碰硬”的传统加工方法相比,短电弧加工是一种“无切削力”的高效电加工技术,可与钻石硬度相当的钨钢“服软”。

最近,该公司正在与中国商飞上海飞机制造有限公司航空制造技术研究所进行合作,已完成飞机钛合金结构件的材料加工试验并取得良好效果。

“用我们的技术,能将大家所熟知的C919中型客机的钛合金结构件加工制造功效提高三倍。”2月26日,正在上海的该公司副总经理沈伟疆在电话中说,下一步将技术用于飞机零部件加工试验,争取2-3年内,将该技术运用于飞机整体制造中。

面向高精尖搞研发,成为了战略性新兴产业发展的原动力。新疆北斗天汇物联网科技有限公司是一家战略性新兴产业,其建设了新疆首个北斗分理运营专线平台。通过该平台,可以看到一辆装有北斗车载(船载)一体机的汽车在48小时内的所在地理位

正式投产,预计年产值达8000万元。”

绿康农业科技公司于2018年“归巢”落户,从项目签约到落户投产,恩施市实行“清单式”推进,多次深入企业,化解发展难题。

抓技改、促转型,优服务、促建设。新年伊始,恩施市组建多个工作专班,到工地、入企业、进车间,一企一策,点对点精准服务,助推企业“加速跑”,冲刺工业经济首季“开门红”。到目前为止,全市工业企业复工率达80%。

置和行驶路线。

“只要有一片蓝天,就能接收到信号。可以不依赖移动通信网络,北斗导航设备能为无信号覆盖地方的用户提供安全保险。”该公司总经理杭玉华说。

推动经济发展,科技创新是“引擎”

不断加大研发投入已成为越来越多企业的共识。新疆金世康药业有限公司每年投入研发费用超过500万元,用于新产品的研发。“只有不断加大研发投入,我们才能抢占行业发展的至高点,在市场竞争中立于不败之地。”该公司党支部书记石晓云说。

如今,高新技术产业和战略性新兴产业表现强势,新动能作用愈发凸显。数据显示:去年,高新技术产业和战略性新兴产业对规模以上工业增长贡献份额达50%以上。

乌鲁木齐市工信局(市大数据发展局)党组书记张洪军说,2019年,他们将加快提升工业发展新水平,选择一批龙头企业进行技术改造,同时,全力推动先进装备制造、智能终端、新能源、新材料等新兴产业发展。

科技支撑发展,创新引领未来。按照相关政策,今年“乌鲁木齐国家自主创新示范区”将实施重点产业创新升级、创新能力建设、科技成果转移转化、创新人才建设、科技金融体系、科技创新合作、六大行动计划等一系列工程,聚焦乌鲁木齐市各园区优势产业及资源条件,确定一批重点建设项目。

记者从自治区工信厅了解到,今年,新疆将从动力体系、产业布局、空间布局、政策环境等方面入手,打造战略性新兴产业发展高地。其中,在产业布局上,新疆将重点打造创新资源集聚、转换效率高、产业效益好的8至10条战略性新兴产业链,推动建设8至10个有较强创新能力和竞争实力的战略性新兴产业特色产业集聚区。