

企业家日报

Chinese brand 中国品牌 周刊 东裕·汉中仙毫协办

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 4 版 第145期 总第9816期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 主编:赵敏 责编:袁红兵 版式:黄健 全年定价:450元 零售价:2.00元

2020年7月12日 星期日 庚子年 五月二十二



●位于韩国明洞的Ulike线下门店人流稀少

日韩家居美容品牌
在天猫国际获新增长

■ 雨果

疫情下欧美、日韩、东南亚实体零售业受阻,众多海外品牌成功借跨境电商天猫国际实现业绩“突围”。

今年上半年,海外品牌加速入驻天猫国际。数据显示,1-5月天猫国际引入新品牌增速同比增长64%;今年618期间,海外品牌成交同比增长43%,超4000个海外品牌同比增长翻倍。

去年8月通过天猫国际正式进入中国的美国环保时尚品牌Everlane,疫情期间当地线下业务受到严重影响。

据《福布斯》报道,美国全国性及区域性零售连锁店有3056家门店进行了清算。3月中旬以来,Everlane关闭了美国全部6家实体店,开始更多投入于天猫国际跨境线上业务。数据显示,今年3月-6月,Everlane在中国市场的业绩同比去年仅开设直邮业务时,实现3位数高速增长。618期间销售额超过4月和5月的总和。

“天猫国际这一跨境平台是我们线上业务的重要组成部分。”Everlane品牌相关负责人表示,品牌中国市场业务2月放缓,国际物流受到影响,但天猫国际与菜鸟给予了很大支持,确保货品最快送达顾客,“这对我们中国业务免受疫情严重影响起到了至关重要的作用。”

中国疫后进口消费需求的增长,以及天猫国际品牌孵化的平台能力,让线下受阻的日韩家居、美容、时尚品牌同样找到了增长突破口。

据韩国统计厅数据,今年2月至5月底,韩国境内疫情危急,线下中小型百货的销售额跌幅达到了近五成。依赖外国游客的韩国免税店4月销售额同比减少90%。日本线下零售企业也受疫情严重冲击,日本百货运营商三越伊势丹八年来出现首次季度亏损。

“疫情期间,人们不敢出门了,线下美容院、实体店、免税店的销售量都断崖式下跌。”韩国美容美体仪品牌Ulike CMO江澜表示,但天猫国际上的销售一直未受影响,疫后宅家美容的兴起甚至给品牌带来了新增长,618期间Ulike的日均销售达日销13倍。

曾在韩国免税店热卖品牌的本土潮流服饰品牌ADLV(Acme de la vie)去年10月入驻天猫国际,今年3月受疫情影响销售下滑18%,随后迅速将天猫国际作为核心渠道,618期间品牌通过直播吸引了2800多万受众关注,1万件库存5秒钟售罄了。

日本百货渠道家居老品牌UONI由利也受到疫情严重冲击,并加大在天猫国际跨境渠道的投入。今年品牌新开了一条生产线备战天猫国际618,6月1日开卖首日销售额对比去年双11当天增长30倍。

出境游熔断,国人出境购物的热情释放在天猫国际。出境游必带的马来西亚国民拖鞋Fipper疫情下实体店销售下滑50%,618期间销售比5月整月增长320%。日本松本清、英国Boots等出国必打卡门店618在天猫国际迎来增长,松本清的碧柔防晒霜等多款明星单品开卖首日销售超过日本线下门店一周的销售。

今年以来,天猫国际推出不少新政策助力海外品牌入华,赋能品牌加速成长。2月,天猫国际发布海外商家扶持政策降低商家运营成本;4月,宣布简化商家入驻流程,成立国际商家孵化中心,通过人群、品类、营销等运营策略支持,帮助品牌快速成长。

再次领跑物联网生态品牌,改变却不止海尔

◎生态不断变迁,变迁的原点又是什么? ◎15年前埋下一颗种子 ◎世界为谁而变?

<<< P2

商标被抢注风险仍是初创企业痛点
小微企业在工商、财税代办、法律咨询等业务存在大量需求

■ 汪陈晨

近日,在腾讯、老干妈的“推广合作协议”事件闹得沸沸扬扬的同时,网友们也开始刷屏转发一张关于老干妈注册商标的图片。记者查询天眼查发现,截至7月7日,“老干妈”公司及其对外投资企业和分支机构共注册192个商标,包括“老干妈”“老干妈”“妈干老”等。其中2008年注册商标数量最多,达66个,基本覆盖商标全部分类,且注册成功率达97%。商标注册话题再次引发热议。

知名企业注册自己的“商标护城河”已不是难事,但小微企业仍面临商标被抢注的风险。此外,小微企业在工商、财税代办、法律咨询等业务上,也都存在需求。针对企业服务市场供需双方的问题,天眼查在半年前针对“查公司”之外,推出了“开公司”的服务,目前已服务超过300万名企业主。

商标注册、财税代办
成初创企业痛点

据南方都市报报道,天眼查专业版数据显示,我国除“老干妈”公司外,共有170家企业注册过“老干”系列商标,数量超过280个,申请时间集中在2017-2019年间,占比超过37%。另外,有109个商标申请状态为“无效”,占比近四成。

知名企业注册自己的“商标护城河”已不是难事,但小微企业仍面临商标被抢注的风险。此前知名B站UP主敬汉卿曾发布视频称,自己使用22年的名字“敬汉卿”,已被一家公司抢注为商标,对方要求他立即停止使用此名在各大平台发布作品,否则将采取法律措施。敬汉卿的遭遇,也曾引发大众对小微企业主维护商标的讨论。

据业内人士透露,商标注册是一项专业性要求较高的工作,如在注册前需要进行检索查询,要根据企业发展科学布局商标注册、做好商标使用证据的管理和保存等,“同时,市场上的商标注册代理机构良莠不齐,导致商标被国家商标局驳回概率加大,既浪费资金也就耽误宝贵的时间。”

除商标注册外,小微企业在工商代办、财税代办、法律咨询等业务上,也都存在需求。河南在行文化传播有限公司创始人、知识付费行业创业者李静静告诉记者,她的公司仅有20



人,都是“干活儿的”,没有销售,也没有完善的会计系统,出于预算考虑,暂时不想雇佣专职的会计,但这些业务需要专业人士去做。

李静静的公司在郑州,她称郑州有很多财务公司,但之前合作的财务公司几乎年年换,“因为刚合作时说得好好的,一切都能办,但实际办的时候就状况百出,拖延进度。”如何找专业的财税代办企业成了李静静头痛的问题。

另一方面,企业服务市场又由于缺乏标准、行业门槛低等,造成了野蛮生长的局面。成都弘毅天承会计师事务所有限公司(以下简称“弘毅天承”)告诉记者,总体来看,代理记账行业市场特征表现为混乱、门槛太低,“大到集团公司,小到个人代账家庭作坊都有,行业从业者数量惊人,竞争激烈,但真正能让消费者认同的财税品牌却几乎没有。”

弘毅天承透露,目前整个四川企业服务市场财税公司已达到1万多家,但参与者业务水平、公司服务水平整体都偏低,收费极低、偷工减料、节约时间,导致账目一塌糊涂,“90%以上财税公司都靠自身本地化运营、积累、熟人介绍熟人,真正靠品牌、服务、质量、口碑运营的财税公司几乎没有。”

此外,财税服务获客成本越来越高、利润微薄也是弘毅天承面临的问题,“传统做法是慢慢积累客源,现如今获客成本越来越高,互联网投放广告吸引客户获客咨询成本在800

元左右,但离真正成交还有一大截路。”

天眼查服务客户广东最多

针对企业服务市场供需双方的问题,天眼查在半年前针对“查公司”之外,推出了“开公司”的服务,目前已服务超过300万名企业主。据了解,目前天眼查旗下的天眼查服务平台提供六大类企业服务,包括工商注册、财税代办、资质许可、商标服务、版权登记、法律服务等,共有100多个细分服务,涵盖了公司经营中从诞生到发展过程的多个服务项目业务,如工商注册、银行开户、税务申报、代理记账、商标注册、合同代写与审核等。

据天眼查披露的数据,天眼查服务客户中,第三产业服务客户居多。具体来看,商务服务业企业最多,其次为批发业、科技推广和应用服务业,再次为软件和信息技术服务业、零售业;从地域来看,经济发达,市场经济繁荣的地区需求最活跃。具体来看,广东省最多,其次为上海、北京、浙江和四川,重庆位列第六。

李静静也成了天眼查的客户。她告诉记者,与之前合作的状况百出、拖延进度的财会公司相比,天眼查正好相反,“天眼查比企业老板还上心,及时提醒,你忘记了还会多次提醒,毕竟财务税务出错问题还是比较严重的。”

天眼查服务的另一个客户,古法黑茶经销商、四川极简茶业有限公司总经理宋源凯在2015年开始创业做茶叶产品,他向记者透露,

他经销的“古法黑茶”,是实实在在的“古法”,但市面上不乏一些打着“古法”旗号去侵权甚至骗人的,这就需要注册商标、保护品牌。

宋源凯认为,天眼查企业服务中的商标注册性价比非常高,“天眼查企业服务”有一对一顾问,针对我所在的茶行业特点,从专业角度为我提出商标注册的方案,降低注册风险,提高通过率,还能实时查询商标注册进度。在创业压力非常大的时期,能够有专业的人帮我处理这些事情,还是让我安心许多的。”

记者查询天眼查发现,四川极简茶业有限公司目前已有17条商标信息,其中有15条为“等待实质审查”状态,还有两条商标已完成注册。

北京三十七度五科技有限公司创始人石筱柯表示,他使用的也是天眼查的商标服务,“天眼查的自助商标注册,可以享受24小时内极速申报,还有专业顾问审核注册材料,另外还可实时获取办理进度,性价比很高。”据了解,包括李静静、宋源凯、石筱柯在内的8位创业者已获得“天眼查品牌大使”荣誉,未来将参与到天眼查企业服务的推广中。

流量支持帮助供应商获客

此外,多家企业服务供应商都向记者表示,由于客户认知度低、市场没有服务意识,业务拓展痛点在于除公司客户衍生资源外,其他获客渠道少。

弘毅天承成为天眼查供应商后,获客效率、获客质量均有提升,“(在天眼查)服务15天平均1天3个单下来,接触服务过程非常愉快,完全颠覆了我们以往获客渠道来源客户的印象。客户质量、素质整体都优于传统电销等渠道。”

弘毅天承透露,与天眼查合作前,靠的是传统做法,项目服务往往一口价,比如签订代理记账注册公司免费、税务申报免费、银行开户免费、税控盘办理免费等,只为得到一个长期稳定的代理记账客源。“与大多数财税从业者对客户妥协、客户越来越难伺候、企业客户眼里行业劳动比较廉价不同,天眼查不仅让我们的客源有所增长,业绩得到了提升,还树立了行业的规范。我们需要一个平台来告诉客户应该为专业、知识、劳动付费。行业就应该这样:项目细分化、服务细分化,每一步客户都知道是什么项目,为什么要为项目付费。”

[下转 P4]

林泉电机:创新驱动新发展 质量引领创品牌

■ 易颖

“6月中旬,公司获得‘贵阳国家高新区质量提升达标企业’称号,在高质量发展的道路上,我们越走越有信心了。”贵州航天林泉电机有限公司董事长刘兴中说。

据贵阳日报报道,林泉电机是一家有着50多年历史的老三线、老军工航天企业,自2014年搬迁至贵阳高新区以来,林泉电机紧跟贵阳高新区建设质量强区的步伐,相继参与并开展了贵阳高新区创建全国电子基础元器件知名品牌示范区、高新质量奖申报、QC小组活动、首席质量官培训、质量提升项目创建等一系列专项提升活动,获得首届高新质量奖组织奖、数谷之星“双创”金奖,高新工匠



●贵州航天林泉电机有限公司生产车间

奖励、高新区首席质量官奖励,省、区级QC小组活动评比优秀奖等。

“近年来,公司在不断发展,采购业务量也随之快速增长。但由于各种因素影响,采购中出现的质量问题,为公司高质量发展带来较大影响。”刘兴中说,为解决“供应链质量管

理提升”这一问题,公司借供应链伙伴思维创新供应链管理新模式,切实强化内外执行力,建立内外部质量考核奖惩机制。

经统计,供应链质量管理提升后,林泉电机采购产品质量损失率下降至0.11%,采购产品一次交检合格率达到98.03%,每月节约外购质量损失约为9.4万元。

在助力建设质量强区的道路上,林泉电机不仅研发了《供应链质量管理提升》这一项目,还建立起《精密微特电机检测中心电机检测室星级现场》项目。

“电机检测室检测效率提升和现场改善,是精密微特电机检测中心申报的改进项目,主要改进对象是检测中心下设科室之一的电机检测室。”刘兴中说,唯有车间产能得到有效提

升,才能保证公司稳步发展,“经改造,实现了典型有刷电机90%的项目全自动化测试、无刷电机68%的项目自动化测试,产品测试自动化程度得到较大提升,测试效率及测试质量提升明显,每年能为公司节省30万元左右。”

“如今,公司是国家精密微特电机工程技术研究中心所在地、国家技术创新示范企业、首批国家创新型企业、国家高新技术企业、国家知识产权优势企业、全国微特电机标准化技术委员会副主任委员单位……这都是高质量发展带来的成果。”刘兴中表示,林泉电机将持续按照“创新驱动新发展、质量引领创品牌”的思路,加大技术创新投入,每年拿出销售收入的8%用于技术研发,推动公司提质增效快速发展,保持公司实现每年20%以上的增速。

广告

東裕茗茶 DONGYU TEA 陕·西·心·意

東 | 漢 | 中 | 心 | 仙 | 毫

CHINESE GREEN TEA

「东裕汉中仙毫」获第31届巴拿马国际博览会金奖

陕西东裕生物科技股份有限公司

招商热线: 029-87809659

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com



企业家日报微信公众平台 二维码

中国企业家协会 二维码