

# 福德隆：用品牌和技术为产品镀金

为了约到温岭市福德隆鞋业有限公司董事长朱富德的采访，记者费了不少精力，也等了不长时间，不是朱总不愿接受采访，而是实在太忙，几乎世界各地跑着考察童鞋市场。采访那天，他也是刚从俄罗斯回到温岭。

作为温岭童鞋的领军企业之一，谈及今年温岭童鞋市场，朱富德感慨：“形势着实不好。我们的鞋大多出口俄罗斯、欧洲、中东等国家和地区，但这几年因为汇率的变动，很多客户都不敢下订单，就怕预订了太多货，却因为汇率的原因做了赔本买卖。”

不过，朱富德对温岭童鞋依然抱有信心：只要温岭童鞋企业能够擦亮自己的品牌，提高鞋子的附加值，温岭童鞋还是有前景的。“而且如今政府对好的鞋企也很支持，以前东部的土地是没有鞋企的份的，现在却计划划出1000亩，面向鞋企招商。”

这几年，福德隆除了从质量上提高产品知名度外，还不断从传统童鞋中开发亮点，比如研发定位鞋和机能鞋等智能鞋，这样做，一方面是为了开拓新的销路，另一方面也是为了推广品牌。

## 树立自主品牌

“在很多消费者的印象里，温岭鞋就代表着质量不好的鞋，但其实并不是这样的。这几年，温岭很多鞋企都很看重鞋子的质量，温岭鞋的质量提高了不少，尤其是温岭童鞋，包括福建、温州的很多鞋企都赶不上温岭童鞋的质量。”朱富德说。

可是，为什么很多人对温岭鞋依然持否定态度呢？品牌的匮乏是主要原因之一。

“品牌提升是温岭鞋企发展的必经之路！”作为一名温岭本土鞋企的掌舵者，品牌建设成为朱富德近年来使用频率最高的口头禅。不管到哪里，都离不开他对创建企业品牌的追求。

“以前我给品牌厂做过加工，一双鞋卖17元，对方贴上自己的牌子一转手，卖出去就是30多元，价格相差了一倍。”贴牌与自主品牌，让朱富德看到了企业竞争力的高低。所以，他下定决心，一定要树立自主品牌，提升产品品质。

## 健来福发布“第二个五年计划” 大力拓展“互联网+”

近日，广富诚集团旗下新三板上市公司东莞市健来福实业投资股份有限公司正式发布第二个五年计划，将大力拓展“互联网+”领域，构筑健康产业大格局。

董事长赵学成表示，发展营养健康产业，不仅符合国家的战略需求，也满足了人民群众的健康需求。

赵学成指出，健来福采用自主研发和合作研发相结合的研发模式。公司拥有自己的核心研发团队，进行自主研发，目前已拥有6项专利。同时，健来福与北京路志正中医药研究院和广州中医药大学开展合作，进行合作研发。目前，公司共推出五福养生粥、养生茶饮、养生膏、养生粉、路老养生精品等多个系列上百款产品。而未来，健来福遵循“医、养、调”原理将打造专为患病群体、亚健康人群和病愈人群的中医医养调专业机构。通过社区门诊、疼痛专科、一院一校，打造中医特色品牌，关怀病人身心健康，开启健康咨询新模式；专业运用食疗养生，研发养生新产品来关注亚健康；通过高端定制、个性化定制服务为病愈人群调理生活。

健康事业部负责人表示，未来5年，从业务角度，健来福将深入“互联网+”领域，同时不断扩大门店数量，实现线上线下O2O模式，此外，将大力打造专为患病人群、亚健康人群、病愈人群的中医医养调专业机构。

据了解，2010年广富诚集团的健康产业项目——“健来福项目”正式启动，经过5年发展，健来福已发展成为“国医古方食疗养生”领域的领导品牌，并于2015年9月17日成功登陆新三板挂牌交易，成为食疗养生行业首家上市企业。

(谢刚)

# 京东 CTO 张晨：大数据“再造”电商

“很多人认为，京东是一家电商，电商有什么技术？没有，也不需要技术。”京东集团首席技术官（CTO）张晨称。不过，他并不认同这样的观点，京东如今也希望改变这样的印象。

在2015年4月加入京东前，张晨在雅虎度过了长达十八年的职业生涯，随着雅虎北京全球研发中心的解散，负责该中心的张晨加入京东。在此之前，自京东首位CTO王亚卿离职后，京东的CTO职位一直空缺。

张晨告诉记者，京东接下来希望将大数据、人工智能等技术更多地应用到商品动态定价、仓储、物流配送等整个电商产业链条体系中。譬如，目前大数据在京东各项业务上的应用包括更为智能的补货、拆单，根据购买力对小区进行“画像”，优化物流配送路径等。

“大数据技术若不能给业务带来直接的效益，那么它更多就是一种口头上的技术阐述。”

作为温岭童鞋的领军企业之一，谈及今年温岭童鞋市场，浙江温岭市福德隆鞋业有限公司董事长朱富德感慨：“形势着实不好。”但朱富德对温岭童鞋依然抱有信心：“只要温岭童鞋企业能够擦亮自己的品牌，提高鞋子的附加值，温岭童鞋还是有前景的。”



## 提升产品质量

品质就是品牌的基石，在不断提高知名度的同时，朱富德也不断在产品质量上下功夫。为了提高品质，朱富德不仅革新了生产工艺和用料，还细分工序，专门组建了一支团队，把关质量。

此前，为了把握童鞋的流行趋势，他几乎每天都要去购物中心逛一圈，看看有没有什么新的款式、新的材料、新的鞋底出现。如今，他看电视基本都是锁定时尚频道，看看今年流行的是什么衣服，然后再根据流行衣服的款式和颜色去生产鞋子。

在产品开发上，朱富德更是高薪引进人才，重金打造职业的产品研发团队，不断推出新款；还采用“借脑”策略，与福建等地的多家研发中心合作，每年投入的设计费用就有几百万元。

“以前人们说温岭鞋很臭，我就专门对温岭鞋的材料进行更新，让鞋子更透气。”朱富德说，“因为我们生产的鞋子是给孩子穿的，对化学成分有很高的要求，所以用的都是水性胶，含苯的胶水一桶只要200多元，水性胶一桶却要800多元。”虽然成本提高了不少，但朱富德觉得很值得，“我们的品牌就是在质量、款式、颜色、宣传力度上，一点一点打开知名度的。如今我们的鞋子在一些店里能卖到上百元，而此

的企业。迪信通通信董事长黄建辉透露，2015年11月底，迪信通通信用户发展量已突破200万，业务覆盖全国100余个城市，拥有销售网点超过7000个，成为中国最大“移网全业务”虚拟运营商。

据了解，2013年迪信通通信是国内最早一批获得移动通信转售业务牌照、也是为数不多同时获得三家基础运营商转售业务牌照

## 进军网络金融 王健林欲拯救全国实体商业

发放具有银行卡性质的会员卡，将全国六成以上的商业中心纳入麾下，打造征信服务体系，将中小商家的融资业务管起来，2016年伊始，万达集团发布了金融战略，尝试将庞大的商业地产线下资源转化为线上金融业务资源，王健林的新构想可谓野心勃勃。

近年来，万达商业被电商挤压地举步维艰，庞大的万达商业地产如何实现O2O一直是摆在王健林面前的一道难题，为此，他曾经与马云打赌，还推出过各种O2O计划，但是鲜有成功案例。王健林坦诚，很多O2O的APP只能依靠股东投资维持运营，这是一定不行的，万达的O2O现在就要瞄准网络金融的方向。万达做金融，将庞大的商业地产线下资源与金融连接起来，王健林可谓煞费苦心，但是，这个大胆的故事如果能够实现，或将是一件气势磅礴的商业大作，拯救全国的实体商业。万达网络金融给自己定了三个目标，在四年内实施。

将中国大部分的商业中心管起来，数据、信息纳入万达系统。根据万达发布的目标，飞凡平台将对外开放免费加盟，由万达出钱对



## 研发定位鞋

前市场上这样的鞋子只能卖四五十元。”更有甚者，一双鞋在市场上能卖到三四百元。“我们在广州百货商厦有一个专柜，一次我扮成顾客去询问一双鞋的价格，销售员说卖398元，而我们的批发价才四五十元。因为是新款式，销售员还直说不能打折。”说起这件事，朱富德一脸自豪，“这就是品牌效应。”

不满足于传统的童鞋，这几年，福德隆刚开始开发智能鞋，比如如今市场上挺火的定位鞋和机能鞋，福德隆都已研发成功，并推向市场。

“三四年前我们就已经开始研发定位鞋了，那时候整个国内市场定位鞋都不多。”朱富德说，当时企业和一家职业技术学校有合作关系，学校里有一个老师提到市场上出现了定位鞋，人们走到哪里都可以通过鞋底的芯片定位地址。这让朱富德留了心：现在儿童走失事件那么多，定位鞋肯定是有市场的。

定位鞋的研发颇不容易，直到去年，福德隆才成功生产定位鞋，并推向市场。“主要的难题就是安装在鞋底的芯片了。”朱富德说，“如今我们用的芯片只比一元钱的硬币大一点点，厚度在0.8厘米左右，能让芯片正常工作，又不至于让孩子穿起来不舒服。但刚开始研发时

## 迪信通宣布虚拟运营商用户300万 启动“万店计划”

迪信通近日宣布虚拟运营商用户量突破300万。短短一个月增长100万，目前目前迪信通通信正在实施“万店计划”，用一年的时间，打造10000家迪加形象店，针对用户提供开卡、充值、缴费等服务。

据了解，2013年迪信通通信是国内最早一批获得移动通信转售业务牌照、也是为数不多同时获得三家基础运营商转售业务牌照

## 迪信通宣布虚拟运营商用户300万 启动“万店计划”

第二个目标是网络信贷。在上海注册成立万达金融集团，注册资本100亿，下设网络金融、飞凡科技、保险、投资等公司，很快金融集团还会增加新的成员。根据计划，万达网络金融信贷余额2020年力争达到3000亿元，其中企业信贷1000亿元、个人信贷2000亿元。飞凡覆盖7亿-8亿消费人群，即使只有1亿人贷款，每人贷2000块就是2000亿。商户获得授信，还款直接从商户资金流水中扣除，王健林想好了金融业务的资金回流模式。

最后是上市，电影制作要上市，旅游业务要上市，网络金融当然也要上市，飞凡是最迟

施多元化产品策略，打造增值化产品平台。

迪信通通信总经理赵枫在2015迪信通通信合作伙伴大会上表示，除了产品研发、渠道精耕外，2016年迪信通通信还将在市场推广、服务支撑等方面持续发力，用“3个亿”的重金，将“迪加”打造成为拥有1000万用户的国内虚商第一品牌。

未来，迪信通虚拟运营业务将进一步结



人的那个万达故事。王健林宣布，万达网络金融3年内实现IPO，创造巨大商业价值，让世界特别是让中国投资者和老百姓分享中国和万达集团的财富成长。万达商业已经IPO；万达文化集团有四大企业，影视板块中电影院线已经IPO，电影制作和发行很快将资本

记者：京东云部署接下来有何具体规划？张晨：今年4月要开始主推京东云，包括公有云、私有云。我们不会先做一个云服务让用户体验，然后自己再逐步搬到云上面去。我们会先把自己作为小白鼠进行试验，如果云服务能满足京东的体量和复杂性，那么用户也会产生极大的信心。

记者：目前大数据在农村电商领域有何应用？张晨：今年是我们第一年将大数据应用于年货购买。电商一旦深入到四五六线城市去，你会发现每个地方的需求都不大一样。我们要解决的是，如何通过大数据分析，给什么地区的农民提供什么样的年货。今年一部分商品让我们采销的同事定，跟以前一样，

记者：为何京东云目前还没有大的动作？张晨：云相关的业务在中国还刚刚开始，这是一个巨大市场，最后一定有很多赢家。京东的核心优势是有供应链，有巨大的用户体系。京东有自己的供应链管理，可以开放我们的库存、配送，接入电商云，上述很多服务可以马上提供给客户，这是我们的特点。最后，作为一个真正的云服务商，我们从IaaS、PaaS到SaaS，各种云都要做。

大小却很难把握，模具就开了不少，要么因为芯片太大放不进鞋底；要么因为芯片小，只得缩小电池，但这样一来，用电量却难以维持。失败了很多次，投入了不少，我们才成功推出第一双定位鞋。”

朱富德说，定位鞋鞋底的定位器里面有一个GPS定位，只要充上电，然后在手机上安装一个APP，孩子穿鞋走到哪，都能在APP里看见，经过改进后的电池充电一次就能使用三四天。

## 推出机能鞋

国内外市场都开始下单，不少人还追加了订单“不过，定位鞋有优势也有劣势。因为孩子好动，芯片容易被损坏，后期维修起来比较费时费力，再加上定位鞋成本高，有些家长并不愿为此买单。”朱富德说，“要知道，一双定位鞋的生产成本就要好几百元，出厂价就更高了。”

记者在淘宝上找了一下定位鞋，一双就要四五百元，因此成交量并不高。

因为定位鞋后期维修难，再加上成本高，推广起来颇费力，去年，福德隆又推出了机能鞋。

所谓机能鞋，是指根据人体力学原理设计，针对婴幼儿的脚步形状和行走方式而开发的功能性婴童鞋，在鞋底、帮面、面衬等环节都采用了高性能、环保等材料。机能鞋鞋底一定要柔软，鞋垫一定要减震，这个很关键，减震不是大人鞋或者其他中大童鞋的那种减震，因为小孩子行走方式不一样，减震包括脚垫处，一定要刚好脚中心那个位置。朱富德说：“我们的机能鞋就主要在鞋垫上做文章。经过改进的鞋垫，不仅增加了舒适度，对孩子的脚起到了保护作用，还增加了对人体的按摩功能。”

“舒适度是最重要的。此外，机能鞋的成本只比传统童鞋贵了一点点，是大部分家长都能接受的价位，所以市场反响很好。”朱富德说。

朱富德告诉记者，这些智能鞋带来的不仅仅是销售渠道的扩大，更多的是，对福德隆的品牌起到了很好的提升作用，让人们看到了福德隆鞋子的含金量。

(赵碧莹)

合迪信通旗下机器人、金融服务、文化娱乐、手游、智能设备、远程医疗等业务，提供多元化移动互联网产品与服务。

刘东海表示，迪信通已启动全球化战略，将从印度和尼日利亚起步，力争在5年内覆盖至少10个国家，开设3000家门店，销售3000万台手机，并逐步扩“张到整个非洲、东南亚和拉美等地区，布局全球海外市场。

(毛启盈)

## 力推京东云

张晨认为，在他看来，大数据和人工智能技术近年在成为热词的同时，也迎来“泡沫”。而要衡量这些新技术的实际效益，关键要看它是否降低了对应业务的线上运营成本。

据悉，今年4月，京东还将推出自身的云服务平台。

记者：为何京东云目前还没有大的动作？张晨：云相关的业务在中国还刚刚开始，这是一个巨大市场，最后一定有很多赢家。京东的核心优势是有供应链，有巨大的用户体系。京东有自己的供应链管理，可以开放我们的库存、配送，接入电商云，上述很多服务可以马上提供给客户，这是我们的特点。最后，作为一个真正的云服务商，我们从IaaS、PaaS到SaaS，各种云都要做。

记者：云部署接下来有何具体规划？张晨：今年4月要开始主推京东云，包括公有云、私有云。我们不会先做一个云服务让用户体验，然后自己再逐步搬到云上面去。我们会先把自己作为小白鼠进行试验，如果云服务能满足京东的体量和复杂性，那么用户也会产生极大的信心。

记者：目前大数据在农村电商领域有何应用？张晨：今年是我们第一年将大数据应用于年货购买。电商一旦深入到四五六线城市去，你会发现每个地方的需求都不大一样。我们要解决的是，如何通过大数据分析，给什么地区的农民提供什么样的年货。今年一部分商品让我们采销的同事定，跟以前一样，

同时增加一部分：由京东大脑在后台建议提供的产品。

记者：能否介绍下，大数据如何改造京东的仓储物流？

张晨：京东的仓库遍布全国，因而它的效率非常重要。大数据下的动态定价、自动补货、精益管理都非常关键，将来我们内部完全理顺后也会逐步开放出来，帮助平台上的商家。尽管我们的库存周转时间很短，但还可以继续提高，目的就是让货物在库存里停留时间最短，但又不缺货。

记者：你过去曾在雅虎工作。那么刘强东希望你来京东帮助他解决哪些问题？

张晨：我到京东来有三件事儿要做。第一个是保障京东的高速发展；第二是让京东做到技术驱动；第三是创造新的价值点。京东云是我们今年主推的由技术来牵头的产品。

(汪传海)