

“我们要在做大既有优势的基础上,补上互联网时代最重要的一个资源——用户,同时努力经营好用户。”4月12日,百年老字号全聚德集团在北京举行的“互联网+”战略发布会上,全聚德集团总经理邢颖表示,全聚德的“互联网+”战略希望从经营产品、经营门店到经营用户,利用互联网工具和互联网思维全面拥抱互联网、拥抱年轻人。

小鸭哥来袭 全聚德进军“互联网+”的创新实践

■ 徐慧 郭白玉

4月12日,全聚德集团总经理邢颖第一次脱掉了西装,以T恤衫的新形象出现在媒体面前。作为中国餐饮“一哥”全聚德的当家人,邢颖的新形象当然不是心血来潮。当日,全聚德集团正式发布“互联网+”战略,并宣布全聚德外卖品牌“小鸭哥”在北京全面上线。把烤鸭包制成鸭卷来销售,这在全聚德历史上还是第一次。虽然外卖烤鸭卷能否被市场接受还有待验证,但全聚德与时代同步的变革之心值得点赞。

外卖启航 主打专利手做鸭卷

从发布会上获悉,去年曾在重庆试水、今年初在北京公测的全聚德外卖品牌“小鸭哥”4月12日起正式在北京上线。京城消费者通过小鸭哥外卖微信公众号或者百度外卖平台下单,即可在家享用几乎可与堂食媲美全聚德烤鸭外卖。

众所周知,烤鸭外卖一直是行业难题。传统烤鸭外卖无非是将烤鸭整只或者片片送餐上门,但是这样一来,烤鸭送到客人手里往往早已凉了,不仅口感大打折扣,也没有真正解决食用的便捷性。而小鸭哥推出的手做鸭卷则基本解决了上述两大难题。

据小鸭哥运营方——北京鸭哥科技有限公司(以下简称“鸭哥科技”)总经理杨艾祥介绍,为了解决烤鸭配送到消费者手中变凉的难题,他们特制了一种加热包并取得了专利权,加热包遇水能够释放温度高达90摄氏度的蒸气。消费者用餐时,只需将加热包放在鸭卷盒的下隔层进行反应,通过自加热方式及蒸气循环的原理,6分钟的二次即时加热,就能使其达到与堂食烤鸭65摄氏度相仿的适口温度。此外,手工卷制鸭卷的形式,也解决了懒人用餐的用户需求。而且,他们还突破传统的面酱味型组合,提供年轻人喜欢的卡夫芥末酱,增加鸭卷的复合口感,对传统烤鸭进行全面的外卖化升级。

据了解,小鸭哥全聚德手做鸭卷此前已经在重庆的加班狗互联网餐厅上试跑了半年,春节前开始又在北京地区进行了公测,获得了较高评价。目前好评率达到了98%。

众所周知,烤鸭是全聚德的镇店之宝,敢把镇店之宝拿来玩儿外卖,全聚德是怎么想的?对此,邢颖表示,“创新是老字号谋求新发展的必经之路,100多年来,全聚德



的烤鸭从鸭坯制作到烤制工艺,都在不断创新和提升。”不过,把烤鸭包制成鸭卷来销售,这在全聚德150多年历史上还是第一次。邢颖认为,百年老字号除了要对品质、口味、工艺坚持和坚守,在形式上更应该回到用户思维,让用户参与选择,让用户帮助迭代。“变革风险很大,但是不变革风险更大。”

依托门店 推出30款外卖餐品

不同于此前在重庆试跑,杨艾祥告诉记者,依托北京的门店优势,除了手做鸭卷之外,小鸭哥还上线了30款左右的外卖餐品,像芥末鸭掌、麻辣鸭膀丝等全聚德的招牌菜,也已通过了外卖化试验,同期上线。

据介绍,目前全聚德外卖餐品全部由全聚德门店生产。“食材、工艺、制作餐品的大厨,都与全聚德门店一样,只有部分餐品可能会针对外卖在产品形态上有一定变化,但口感、品质与门店餐品一致。”

至于外卖餐品的价格,据杨艾祥介绍,总体来说,会因为产品形态与门店餐品形态的不一致,价格和门店价格会有所不同。北京商报记者在全聚德小鸭哥微信信号上看到,288元一套的全聚德手做鸭卷套餐,包含有2盒共14卷手做鸭卷、香米饭500g,以及麻婆豆腐、驴打滚、酸汤肥牛、芥末鸭掌等各一份,另还有4瓶北冰洋汽水。

同一团队既制作堂食又制作外卖,是否会影响全聚德门店餐品的制作速度?对此杨艾祥表示,已经提前考虑到了这一问题并制定了相应对策。“我们现在正在进行数据积累,在一定数据的基础上,能够根据数据反映的情况,进行部分餐品的预生产。这样的话,尽管订单量是集中爆发的,但我们的餐品已经提前计划好了,并不会对后厨产生非常大的压力。”但杨艾祥也承认,在初期数据积累阶段,可能会根据外卖具体情况进行限量,以确保餐品质量,避免对后厨造成过大压力,同时也会根据用户反馈及时调整。

经营用户 发布“互联网+”战略

12日,全聚德集团正式发布“互联网+”战略,即利用好全聚德的百年老字号品牌、完整的供应链体系、百年工匠烤鸭技艺以及丰富的线下门店布局等独特的资源,从经营产品、经营门店,同期启动用户经营计划,利用互联网工具和互联网思维全面拥抱互联网、拥抱年轻人。

“我们要在做大既有资源的基础上,补上互联网时代最重要的一个资源——用户,并且经营好用户。”邢颖表示。

“全聚德‘互联网+’的核心思想就是从过去单纯的经营门店、经营产品到开始经营用户。我们每年有700多万人次的进店

顾客,但他们还不是用户,我们要做的工作是两个:如何利用互联网,让顾客变成用户;同时,又根据对用户数据的挖掘和管理,推出用户所渴望的产品和服务,实现用户价值的转化。”邢颖说。

在邢颖看来,传统商业的连接是商品的连接、是钱的连接,移动互联网时代,是人的连接。人的连接才能创造更大的价值。

根据全聚德集团“互联网+”战略,基于其顾客用户化经营的实践,全聚德打破传统门店经营受制于时间和空间的局限,在本次发布会上推出了全聚德外卖和全聚德电商两个新的业务板块。

▼ 业内观望 ▼

外卖市场亟须特色产品

对于全聚德推出烤鸭外卖,业界也有不同的声音。

有业内人士指出,当前外卖市场竞争激烈,已是一片红海。而越是在这种同质化竞争严重的红海中,越是需要有特色的产品。“烤鸭+外卖”本身就是能够吸引眼球的市场亮点,再加上全聚德作为知名老字号为烤鸭外卖背书,因此市场前景应该相对乐观。

也有业内人士指出,全聚德烤鸭与全聚德烤鸭的外卖鸭卷,实际上是完全不同的两种产品,对此,消费者应该有清醒的认识,不能用全聚德堂食烤鸭的标准去要求外卖鸭卷。全聚德烤鸭130摄氏度刚出炉时,皮酥肉烂;而外卖鸭卷是蒸气加热,肯定达不到堂吃那么酥脆的口感。“这不存在好与不好,因为根本不是一种东西,就像中国的肉夹馍里的酱肉,可能是热腾腾刚出锅的;而国外的热狗可能是从冷柜里拿出来的,是冷的。”

中国烹饪协会副会长冯恩援表示,百余年间,全聚德烤鸭的变化不止一次。传统鸭饼是用饼铛烙的,是有花纹的;而现在大家吃到的鸭饼都是机器生产,用蒸箱蒸出来的。如今老北京人也都接受了。在他看来,消费者接受这种新版、时尚的全聚德烤鸭,可能只是时间问题。

冯恩援同时指出,全聚德作为中国餐饮业的老字号、上市公司,能够用互联网方式拓展服务领域、转变服务方式,为消费者提供更多便利,方向无疑是正确的。而且,与专业公司合作推出外送服务,容易形成标准化和外送信誉。双方的责权也更为清晰,能够有效规避外送环节可能出现的一些食品安全、产品质量方面的风险。

江阴:上市公司跨入自主创新“第一方阵”

■ 周国洪 钱贺进

江阴地处苏南自主创新示范区的核心区。如何增强城市的自主创新能力,并探索创新驱动发展的经验,考验着江阴的创新底气和能力。

上市公司创新引领举足轻重

工业经济是江阴的立市之本、强市之基,也是江阴经济的主体。数据显示,2014年江阴55.2% GDP来自工业经济,而以上市公司为骨干的百家大企业完成了69.6%的规模以上工业总产值(4191.9亿元)。“江阴板块”35家上市公司总市值超过1880亿元,上市公司集群对江阴经济发展发挥着举足轻重的作用。

“江阴是国内资本聚集度最高的地区之一,拥有全国百分之一的上市公司,江阴板块量质并举,产业分布合理,A股企业集中于纺织、冶金、装备等支柱产业,新三板企业则专注于智能制造、互联网+、金融等新兴产业领域。”时任江阴市委书记的周铁根说,让上市公司成为江阴自主创新的第一方阵,会为全市企业与经济转型升级发挥关键的引领带动作用。

“重点工程”为软肋“补钙”

“人才是上市公司自主创新的最大软肋。江阴当年创造经济奇迹,靠的是本土企业家迎难而上、敢于争先的创新精神,现在江阴企业面临转型升级的艰巨任务,当家人虽大多还是创一代,但他们需要培育二次创业精神,招纳高级职业经理人、高级工程师和国际化营销团队,破解江阴上市企业普遍面临的人才虹吸效应。”江阴市经信委副主任薛德网说。

2012年以来,江阴市启动“人才强企工程”,支持上市公司人才建设。

支持上市公司加强人才三支队伍培育。江阴市组织部、市经信委、科技局、人社局等多部门组织开展企业家培育。仅用两年多时间,该市经信委就组织了20余起企业大讲堂、中高级职业经理人、8起国外(美、新加坡、德、日)管理培训,同时多次组织企业人才分赴北大、清华、南大等名校及科研机构参加研修。

加大高端人才招引力度。重点招引一批掌握核心技术、符合《江阴高层次人才集聚计划》的诺贝尔奖得主4人、国家“千人计划”人才25人,并柔性引进两院院士在江阴建立工作站35家,多形式为企业提供智力支持。

目前,江阴市上市公司发展稳健、后劲强大。全市上市公司市值超过1880亿元,其中海澜之家市值已达650亿元,成为江阴历史上首个市值超500亿元的上市公司。

上市公司各展所长自主创新

面对要素成本上涨、可持续发展等现实挑战,江阴上市公司结合企业实际,各展所长创新发展,提升核心竞争力,充分发挥了自主创新的主体和排头兵作用。

全球最大的毛纺生产企业阳光集团把“特色化创新”作为科技创新的重头戏。针对纳米抗静电精毛纺产品生产技术、水洗面料整理技术等国际热点领域研发特色新品,使集团毛纺织服装产业利润的60%出自新产品和特殊产品,实现由“价值链低端”向“价值链高端”的攀升,避免低档次、雷同化恶性竞争。

阳光集团主动参与国际标准制修订,保证技术创新能力国际领先。“我们20多年制修订50多项标准,培养出一批标准化工作人才。早在2007年,集团就已成为中国首家承担国际标准化组织技术委员会秘书处工作的企业,为中国纺织业在全球竞争中争取了话语权。”阳光集团董事长陈丽芬说。

国内知名男装企业海澜之家则通过现代物流支撑商业模式的创新,从传统制造向服务经济成功转型。海澜之家以“品牌+平台”的商业模式,搭建了服装产业链。在供应链上游,拥有300多家优质供应商,与供应商联合开发;在供应链下游,拥有3000余家连锁门店,采取“所有权与经营权分离”的合作模式,紧紧把控销售网络。

海澜之家还以物流园作为整个链条的支撑。企业全产业链资源都在该平台集散,物流园以高度信息化和自动化负责几百家供应商送货的接收与存储,并承载着全国数千家门店的货品分拣、配送等物流服务。

世界首创平台型智能数控机床亮相上海

4月11日,展示我国机床工具产业发展和产业市场风向标的第九届中国数控机床展览会(CCMT)在上海开幕。沈阳机床自主研发的世界首创平台型智能数控机床——i5M8正式对外亮相。

i5系列智能机床是沈阳机床依托i5智能数控系统推出的具有智能、互联功能的智能产品,其特有的互联网功能,成为智能终端,实现分布式、分级式、分享式制造,未

来将可改变传统的生产方式。

沈阳机床董事长关锡友表示,i5M8系列智能机床搭载了沈阳机床自主研发的i5智能系统,可实现智能编程、图形诊断、在线工艺、图形模拟等智能化功能,集成了机械平台、功能平台、控制平台和应用平台于一身,具有很强的适应性,可应用于航空、汽车、消费电子、高精度磨具等行业的叶轮、复杂曲面零件、汽车复杂零件、液压曲面零件等高精度复杂零件加工,被业内人士称为“百变侠”,标志着沈阳机床由传统制造商向现代工业服务商的战略转变。

平台化的设计让i5M8系列机床更具灵活性和智能性,同时引用多项先进技术使其更具竞争力。i5M8产品经理薛伟表示,i5M8五轴联动控制技术达到世界先进水平,A/C轴重复定位精度高于行业标准,打

破了国外企业长期在五轴领域的技术垄断。因其采用多工序集成技术,只需一次装卡即可完成全部加工需求,一改以往加工复杂零件时需要多台机床分多个工序加工的繁琐,使整体生产过程中切削及辅助时间减少30%。紧凑合理的机床结构设计,使i5M8系列机床为客户厂房利用率提升20%以上。

(科技日报)

传统行业“痛点”成就“互联网+”创业机会

“十多年五金机电实体店的从业经历,让我深知这个传统产业‘痛点’所在,成为创立‘V机电’的初衷。”轩睿(中国)电子商务有限公司联合创始人兼执行总裁刘鹏说。

刘鹏所专注的五金机电行业,是“中国制造”的重要支撑。近年来,在五金机电产业面临转型挑战的同时,其传统经销模式

也开始暴露出越来越多的弊病:高企的物业、物流及人力成本令传统销售渠道不断萎缩,多次物流及中转仓储挤压着本已有限的利润空间,“夫妻店”式的商户经营举步维艰。

去年11月,五金机电行业一站式进货平台“V机电”落户北京中关村软件园,采用链接上下游的B2S(商家对店铺)创新理

念,借助平台,生产商可有效解决压货导致的成本增加等问题,商户的平均成本也较原有进货渠道下降约一成。“V机电”在上海设立境内运营中心,建立县级到村的垂直物流体系,为五金机电这个传统行业打造“移动工厂+实体门店”的新生态。

事实上,还有更多有着创业意愿的年轻人像刘鹏一样,被“互联网+”为传统五金

机电行业创造的机会所吸引。

行业信息不对称、渠道冗长、供应链效率低下……对于包括五金机电在内的许多传统行业而言,这些“痛点”都有望随着电商时代的来临被一一化解。而这些传统行业“互联网+”的过程,也将成就更多的创业机会。

(晶参)

华夏幸福与沈阳机床携手打造智能制造创新平台

4月11日,上海华夏幸福基业股份有限公司(以下简称“华夏幸福”)与沈阳机床股份有限公司(以下简称“沈阳机床”)在2016第九届中国数控机床展览会(CCMT)上签署战略合作协议,双方将携手推进工业智能化的转型升级,开辟“中国智造”的创新路径。

在这场中国领先的产业新城运营商和工业服务商的创新合作中,“基于智能设备终端的工业互联”被创造性的搭载进入产业新城的平台生态系统中。双方将通过多个领域的合作,以高端智能设备为基础,以现代工业服务为手段,打造智能制造生产、服务基地,推动所在区域的产业升级,并以此创新模式为“中国制造2025”战略的推进贡献力量。

助推“中国智造”的创新实践

在当前“中国制造2025”的大战略背景下,智能制造已被定位为中国制造的主攻方向。在新一轮科技和产业变革中,互联网和传统工业的融合无疑是创新的制高点。顺应这



一重大趋势,华夏幸福与沈阳机床达成战略合作。

沈阳机床自主开发的i5智能数控系统,嵌入了“基于智能设备终端的工业互联”创新基因,是世界上第一个智能、互联的数控系统。该系统通过智能互联,生产加工“大数

据”,接入云平台存储,开创性地构建一个“数据工厂”。基于该系统的“i5”智能机床具有智能补偿、智能诊断、智能控制、智能管理等特点,能够实现高精度、高效率、低能耗加工。

业内人士评价,在信息技术广泛介入消费过程的当下,i5数控系统第一次让信息技

术介入生产加工的全过程。

华夏幸福与沈阳机床签订战略合作协议后,将充分利用双方的资源与优势,在应用i5智能系统的智能工厂方面发力,推动云智能工业服务平台的构建与运用,以制造企业为主要服务目标,打造一流的智能制造生产、服务基地,为国内智能制造转型升级提供创新平台。未来,华夏幸福旗下产业新城的制造企业在设备更新、改造升级等方面都将受益于这一创新平台。

华夏幸福产业发展集团总裁赵威表示:“我们联手沈阳机床这样的行业龙头企业,将共同推动我国智能制造产业的创新发展,携手推进工业智能化的转型升级,探索‘中国智造’的创新路径。”

产业新城平台模式嵌入智能制造

凭借着开放的平台属性,华夏幸福的产业新城模式聚集、整合多样化的商业、产业、资本等外部资源,产生出各色各样的传统业态和创新业务,每座产业新城都成为一个搭载多样化商业形态接口的开放性平台。

在信息化和工业化深度融合发展的背景下,此次的合作无疑为华夏幸福的产业新城平台增添了“基于智能设备终端的工业互联”的优势元素。

沈阳机床集团董事长关锡友表示:“我们很期待在华夏幸福旗下的产业新城中,实践出一条智能制造创新之路,并由此催生新的工业革命和工业经济。”

此外,华夏幸福与沈阳机床还将在人才培养、成立联盟等方面展开合作,共谋产业创新的路径。其中,双方将以智能工厂作为连接科研教育资源平台,推进“产学研”深度的互联互通,并以此提升我国智能制造实践性人才的培养;华夏幸福还将与沈阳机床共建基于智能制造的产业联盟,整合智能制造领域研发、制造、服务等各个环节上的元素,释放行业创新的新动能。

随着华夏幸福重点区域战略布局的稳步扩展,产业创新生态系统的趋于完善,其产业新城平台属性的优势和潜力将不断显现,并推动区域经济的的高质量、可持续性发展。

(新华)