



发刊词

尚品:风的种子

■文/张德会

“只要站在风口,猪也能飞起来。”

从1999年投资卓越网开始,UC、凡客、乐淘,雷军这个41岁的男人,现正一头扎进在他创办的小米手机公司里,像头猪一样,在男人四十的时候开始第一次真正的创业(原来基本上是著名职业经理人和天使投资人),迎着移动互联网的风幸福招展:这个以“中老年团队”为主开发的手机,很可能会成为疯狂苹果的终结者。当然,他也会遭遇史无前例的重压。

在长沙,也有像雷军这样站在风口的人。前不久,原通程电器总经理余腾达突然说,不干实体卖场了,去做通程集团电子商务。如今,这个集3C产品购买、酒店旅游预订、家居服务购买为一体的综合型电子商务网站已进入上线前的最后准备。余腾达比雷军小,但也基本上属于老男孩一类,从零开始,这个年纪要在长沙做携程、苏宁易购等类似的商业,朋友们疑问,能飞吗?

两个男人,两头猪,都在风中快乐着。两者或许是风马牛不相及,但有一点是共通的:在如今这个不确定的年代,他们都像是风的种子,这种子会生根、发芽,释放绿色和光芒。

真正的尚品是风的种子。而这,正是我们《尚品》想要的和准备描述的:时代崇尚的生活方式和思想品质,才是真正的尚品。

编者按

过去十年,湖南人在互联网的江湖上并不活跃。

那些影响产业格局的先行者,要么依靠人才优势集中在北京、上海、广州;要么接近产业链原产地,集结在杭州、宁波、厦门;要么看准外贸零售特点潜伏于成渝地区。

现在,湘字号企业都开始高调“触网”。甚至可以夸张点说,他们已经找准了自己的位置,已经完全进入“角色”了。这期专题,我们试图从宏观上感知电子商务市场的生态,微观上观察本地企业的商业小环境,为湖南电子商务市场的繁荣与发展鼓与呼。

湖南电商元年系列报道之**本土力量**

全洲药业集团、通程集团进军电子商务

湘字号电商扬帆起航

■记者 吴林

他们有着同样的背景,在固有的产业内首屈一指,希望借力电子商务挖掘更大的市场。

他们有着同样的传承,在过去的市场中步步为营,希望用互联网实现传统领域同样的光荣。

3月1日,本报记者先后对话全洲药业集团和通程集团的电子商务项目的操盘手。和上一波互联网创业者草根出身不同,他们既有商业积累,又有商业传承,可以称为互联网江湖的新兴贵族。

【背景】两个业界大佬在湘结网

说起通程集团,湖南的消费者都不陌生。作为本土商业巨头,通程集团旗下星级酒店、家电卖场、百货卖场、生活超市一应俱全。从今以后,这个集团还将增添新成员,开设一家综合型的电子商务网站。

“我们的网站6月份就会上线,到时候消费者可以体验一站式服务。”3月1日,通程集团电子商务项目总负责人余腾达说起正在筹备的项目颇为兴奋,这个集3C产品购买、酒店旅游预订、家居服务购买为一体的综合型电子商务网站已进入上线前的最后准备。

事实上,全洲药业集团也将电子商务作为集团未来的发展重点。

“我们要打造国内最领先的B2B医药网站。”全洲药业集团有限公司董事长周求华甚至说,旗下的商康网要成为医药网站中的阿里巴巴。这是一个依托互联网、移动商务、呼叫技术、构筑医药的B2B电子商务平台。

【起步】三年酝酿巨头高调亮相

为什么现在才开始做电子商务,现在还是最好的时机吗?

“我们并不是心血来潮,也不是盲目冲动。”周求华告诉记者,2009年起,全洲集团就开始做市场调研,同时申请药品经营许可证,筹建呼叫中心,去年5月份正式上线,是我省唯一一家拥有B2B药品互联网交易许可证的企业。

有意思的是,爱尚通程网也是2009年开始筹备。

“领先两步是狗熊,领先一步是英雄”。通程集团电子商务项目总负责人余腾达告诉记者,现在是通程集团建立电商平台的最佳时机。余腾达表示,传统销售模式存在几十年,电子商务属于新型的商业模式,但核心依旧是销售,只是将手段和平台电子化。

“我省电子商务相对滞后、平台尚未形成规模。”长沙

电子商务协会执行副秘书长王英平认为,随着人们消费意识改变,今年将成为我省电子商务的扩张期,预计以后会有更多垂直化、区域化、生活化、社区化的电子商务平台涌现。

【战略】立足本省辐射周边迈向全国

也许是巧合,也许是商业智慧,这两家新型互联网企业发展规划也惊人的一致。

“我们的战略非常明确,立足本省辐射周边迈向全国。”周求华说。

“前期以湖南本土为主,先湖南,后华中,迈全国。”余腾达的“野心”也不小。

周求华告诉记者,目前,商康网发展以湖南为基础,每个市州为分布点,采取物流接力赛模式运营。上市之后,将在华北、西北、华东建立物流基地,延伸全国。

据周求华介绍,目前商康网平台上有上万种药品,明年达到十万。小物件可在平台选购,大物件将提供平台错货交易。

“2012年将是传统零售产业进入电子商务的元年。”余腾达告诉记者,爱尚通程网将自己组织货源,采用自主销售式。货源将实行分阶段上线,6月份是第一阶段,传统3C家电、家居饰品、五大酒店旅游等大部分服务将会上线。“明年年底基本全部上线”。

此外,余腾达强调,爱尚通程网将与实体店并量采购。线上销售将为厂家减少门店运营费用、促销费、导购费等费用。“3C行业至少节约10%-15%,传统家电节省20%”。

相关链接**传统商业巨头纷纷触网**

本报3月1日讯 多位消息人士向本报证实,已经扎根湖南的平和堂、王府井等卖场,今年也将开设自己的电子商务网站。

除此之外,沃尔玛、宜家、百思买都商业巨头也都表示正在谋划中国线上零售市场,之前这一块市场并不在其市场战略的时间表上。过去一年,百丽优购上线、苏宁易购扩张,国美网上商城战略投资库巴,它们也都在向外界发出一个信号,线上越来越成为整个公司战略的一部分。

■记者 吴林

