

## 全国首个O2O本地化生活服务平台诞生

# 逆袭!移动互联网上蹦出来的猴子

“传统零售商为什么不能既拿大刀又拿机关枪?”10月29日,云猴在长沙正式上线发布,步步高董事长王填用实际行动回应了马云对传统零售商的嘲讽,这也意味着全国首个O2O本地化生活服务平台诞生。

此前,有朋友转发了一条马云的言论:传统零售商是拿大刀的,而电商拿的是机关枪,甚至直言传统零售商要赶快换行,不然就只有死路一条。对此,王填并不以为然。他的“野心”和“眼光”早已不再局限于传统的商业模式。

意欲成为西南零售业霸主的步步高,近年一直动作不断。自去年年中确立“大西南战略”,年末上线步步高商城,今年上半年着手并购南城百货后,这次王填又亮新招了——O2O本地生活服务平台云猴网正式发布上线。

据王填介绍,云猴网最大的突破是将原先企业内封闭式平台变成了一个全开放、免费的平台。并且,云猴网旗下的5个子平台:电商平台、物流平台、便利平台、会员平台和支付平台都相互独立,形成一个闭环的生态系统。

这个被寄予厚望的平台之所以取名“云猴”,王填说,是因为猴子身手灵敏,意味着它可以一个筋斗就从线上打到线下,灵活贯通。

■记者 杨仕凡 朱蓉

## 云猴模式 3.0版本的商业模式

王填经常在构想这样一个未来场景:

家住长沙某小区的王小姐,今天有三件事要做:先要到步步高汇米巴A便利店买点东西,然后到B门店干洗衣服,再到C店做头发,最后到D处吃饭。

王小姐在便利店买完东西后,直接掏出手机,打开专用App,向B、C、D三家门店分别预约并且支付。这样,王小姐不用排队,方便快捷地享受到上述服务。

如今,云猴App的正式上线,这一未来场景即将成为现实。

据王填介绍,云猴网核心理念,就是整合同城资源,以本地化的供应链、低成本、高效率地满足本地消费者线上线下的需求。他说,也许淘宝网、天猫网是机场,京东等是高铁站,当然,我们也有机场——步步高电商大平台,而步步高云猴大平台则是连接各个交通点的高速公路,这条高速公路连接城区、社区。云猴网的目标就是做最大的路网公司,做线上线下领先的高速公路路网体系。

据悉,首批餐厅、酒吧、KTV、影院、电玩、健身机构、车行、干洗店、足浴、花店、婚庆、旅行社、社区便利店等全国20大生活服务类已经入驻云猴。10月1日起,以湖南线下商家为主的首批入驻商家已达5278家。而到了2015年下半年,步步高还将进一步设立江西、广西分公司,将云猴的服务范围进一步扩大。

这也就意味着,步步高电商战略已由原来单一的步步高商城升级为整合线上线下资源,打通O2O完整闭环的版本。这或许是传统零售商逆袭电商的极具代表性的一步。

如果说,传统商业模式是1.0时代,当下的电商模式是2.0时代,那么,作为全国性的本地生活服务平台,云猴整合线上线下资源、打通O2O完整闭环的商业新模式将是3.0时代。



步步高董事长王填在发布会上介绍云猴平台。记者 杨仕凡 摄

## 云猴平台 本地化生活服务平台

如果说淘宝、京东等垂直电商是点与线,云猴则志在全国范围做这些点线之间的区域性网络平台。

在这个大平台上,已经上线的步步高商城将只是云猴平台中的一个区域部分。在王填的设想里,这个平台将入驻全国多个零售商为主导的本地化电子商城以及区域性商家。在步步高集团的湖南、江西、广西等优势区域,出现在消费者面前的将是步步高商城。而在全国的其他城市,或许是其它合作平台在运作。

“云猴”将整个平台由企业内封闭式变成了全开放免费模式。整个大平台由大电商平台、大物流平台、大便利平台、大会员平台、大支付平台5个相对独立的平台组成。

在这五个子平台中,交易平台将上线移动端的APP应用。大会员平台将囊括58同城、美团网、大众点评等本地生活服务平台的全部功能。支付平台则正在申请支付牌照,在未来,“步步宝”将有望实现支付宝的全部功能,既可以支付,也可以实现金融功能。

而大物流平台和大便利平台的结合,将是步步高进军O2O最具优势的环节:利用B2B的物流体系,公交化的配送,再利用旗下大卖场、城市分仓、班车制送往各个社区的便利店,期间不再需要快递员来回奔跑。这一结合获得了国家科技部高新技术立项。这个立项目前全国只有两个,北方获得者为京东商城,南方获得者则是步步高。

通过云猴的5个子平台,步步高可以实现由原来单一的步步高商城,发展成为从交易到在这个平台上收集信息、交易、订单、物流、交付到顾客忠诚度的管理的完美闭环。

## 云猴电商 传统零售商转型联盟

“阿里的上市,意味着pc时代的终结,开启移动互联网时代。”在王填看来,2014年是实体零售商互联网化的元年,而移动互联网对于实体零售商来说是一个机会,如果实体零售能够抓住移动互联网的这波浪潮,那么实体零售商反击线上零售就正当其时。

相比马云,王填认为,自己是做实体店出身,深知实体零售商触网的痛点所在。所以整合实体零售商,步步高更具优势。

“去年,欧美的十大电商企业,80%都是实体零售商,所以,我们只要认清楚方向,马上转型的话,没有什么是不可能的,甚至我们

比他们跑得更快,因为我们成本更低,效率更高,可以满足消费者更高的要求。现在,亚马逊、京东也开始要开实体店了,我们本身就具有这些场所,只是我们需要给顾客提供一个线上线下的解决方案。”王填说,云猴正是因此而生。

云猴的终极目标,是整合全国的零售商。“云猴是一个开放式的平台,除湖南、江西、广西三省外,各地有愿意合作的,步步高都非常愿意和全国各地的区域本地英雄合作。我和区域老板们讲过,合作存量部分都归原企业,我们做的是增量,最终目标是共同做大增量!”王填说。



嘉宾正在体验云猴APP。记者 杨仕凡 摄

## 云猴福利 一亿元红包每天抢

10月29日起,只要用户下载了云猴App,以后吃早餐、洗脚、剪头发、看电影等与生活息息相关的需求都可以通过云猴App来轻松实现。

用户登录云猴后,不仅能拿到各商家的折扣优惠券,还可以把在步步高各业态和联盟商家的积分打通,统一兑换成高币,在各联盟商家和线下业态当现金使用。

29日上线后,步步高集团将有诸多福利派发,包括一亿元电子券红包每天抢,iphone 6抽奖、购物小票变彩票、积分兑换礼品等等。

对于入驻的联盟商户而言,不仅能享受比一般商家更优惠的政策,并且步步高会员到联盟商户消费,每笔消费步步高给联盟商户补贴。

此外,商户还可以发行独立品牌会员卡,管理并营销自己的会员,同时共享云猴在线销售平台,开设手机微店,云猴提供支付与清算工具,在线上与顾客点对点沟通、服务等。



步步高大平台战略暨云猴上线发布会现场。记者 杨仕凡 摄