

新服务 新征程 新辉煌 2018年建设服务站10000家

“2018年,再增加10000家服务站、10万名合伙人。有没有问题?”

“没有!”豪气干云的回答,响彻整栋大楼。

这是大农科技股份有限公司董事长刘健2018年提出的目标。作为大农股份的董事长,刘健深知自己的责任重大,他也更明白想要走得更远,就必须不断夯实基础,创新发展。

■杨刚



一口气签下3份战略合约

2018年1月20日下午2点,长沙。大农股份一口气分别与中国工商银行湖南省分行、河南中大门保税集团、永州市领信网络科技有限公司完成战略签约。这为大农股份赋能市场提供金融服务、跨境商品服务、渠道服务打下坚实基础。

2018年好多巴多服务中心、体验店、服务站等所有线下实体店将在全国创新实现跨境商品现场下单,现场提走的新销售方式。

与永州市领信网络科技有限公司签约也标志着大农股份永州市服务中心成立,这也是公司第六个市级服务中心。

河南省中大门网络科技有限公司总经理皇甫立说:“我真没想到大农股份有这么好的产品,真是太让我吃惊了。”同时高度赞扬了公司的经营理念与市场体系。中国工商银行湖南省分行网络金融部高级经理、高级工程师金可明,永州市领信网络科技有限公司总裁尹晓东也纷纷表达了对大农股份商业模式、业务能力以及团队凝聚力的高度赞誉。

念好“管、培、夯”三字经

大农股份从成立之初就立志为九亿农民思考。董事长刘健在1月20日下午3点举行的“新服务、新征程、新辉煌”的主题会议上对公司一路走来进行了深刻的剖析与思考。

“2013年到2017年,这三年多的时间,大农股份完成了从0到1的基础阶段,我们逐渐形成了自己创新发展模式,在渠道、品牌、人才等各方面,也都具备了一定的规模。”刘健表示,多劳多得,少劳少得,不劳不得,我们一定要不忘初心!

如何做到从1到100?如何在2020年实现4万家服务站?如何让两家以上服务中心实现新三板上市?

刘健提出了2018年“管、培、夯”三字思想理念。刘健表示,所谓“管”,是指加强商品、市场等各方面的综合管理,树立一个明确的标杆,起到示范性作用;而

“培”,则是指加强公司内部员工、市场专业度以及产品建设技能等多方面的培训;对于“夯”,通过“管”和“培”的方式,达到夯实公司整体基础的目的,增强在未来发展中抵抗风险的能力。

如何落实“管、培、夯”三字思路?刘健部署了2018年“三引”、“三走”、“三学”和“三重点”战略计划。

“三引”,是指引进人才、渠道以及资本的关键性;“三走”,是走出去,走下去,走进来。需要加强对外的输出,把品牌、文化、模式推出去,另外,还要积极走向市场,让大农股份走进消费者的心里;“三学”,指出了学知识、学常识、学榜样,每位市场人员应该积极履行自己的责任和义务。

助力省级服务中心上市

对于2018年到2020年的工作重点,刘健提出了全面落实三大核心工作。

以服务中心、服务站、共享计划三个方面的工作为重点,做好省、市级服务中心的发展和赋能,抓好服务站的建设,同时积极分享平台产品、技术、服务等有效资源,实现全面共享。

全力为省级服务中心新三板上市服务,三年内力争2家服务中心在新三板上市,为总部上市夯实根基。

刘健还根据未来经济发展的六大风口,提出了大农股份在2020年到2024年“从100到10000”的跨越式增长战略纲要。

他表示今后好多巴多将打破传统边界,实现自由人的自由联合,让平台逐渐走向轻型化管理,从而裂变为以交易中心、结算中心、数据中心、营销中心以及运营中心为主的五大中心,同时在此基础上,建设起基础运营和金融服务两大平台,即5+2模式。

这种模式可以链接闲置资源的所有者和资源需求方,将闲置资源分割或整合,形成标价商品,然后便捷的提供给需求者使用,从而达到真正的共享目的。

延伸

赋能让我们走得更远

大农股份如何赋能?大农科技股份有限公司首席战略官文丹枫博士给出了答案。大农股份带来了什么?他从大农股份先进的社交电商商业模式,到大农股份赋能县域商业生态,再到大农股份赋能线下实体店进行了深入浅出了分析。

文丹枫博士表示,大农股份致力构建S2B2C新零售的基础平台。“S代表着大的供应平台,它将更好地赋能给更多的小b,帮助他们更好地服务自己的客户。这不是一个传统的加盟体系,而是一个创新的协同网络。只有在这个越来越广大、越来越紧密的协同网络的基础之上,才能走向整个C2B这个未来最重要的商业模式。”文丹枫博士对新零售基础平台进行总结和解读。

上到赋能县域商业生态,下到实体店创新,大农股份给出了自己的答案。经过“我是县长我代言”、“4.20全民品茶周”等一系列活动,这几年大农股份高效整合了经营者、平台、政府、产业链上下游等多方资源,成为集商事服务、公共服务、数据服务为一体互联网平台,为赋能县域商业生态作出了自己的贡献。

实体店我们又是如何赋能的呢?“大农股份实体店并非传统意义上的实体店形态,而是大农股份线下版本的创新型智慧门店。”文丹枫表示,用大农股份的商业理念赋能线下门店,除了提供优质货源外,还将输出品牌、模式和技术赋能传统实体店,让实体店从传统商店向社区服务中心整体转变。

链接

好多巴多服务中心遍地开花

1月25日,湖南省怀化市级服务中心负责人郭红艳与大农科技股份有限公司完成签约。好多巴多第7个市级服务中心正式成立。

“非常高兴能够拿下怀化市服务中心。我本就是怀化人,能通过服务中心整合怀化的特色农产品上行,利用公司在全国布局的2600多家线下实体店和线上流量销售出去,是我的一种责任。”郭红艳说。

“怀化有丰富的特色农副产品。比如,新晃牛肉、麻阳椪柑、洪江冰糖橙、靖州杨梅、沅陵碣滩茶……好东西数不胜数。”郭红艳表示,此外,怀化的旅游资源特别丰富,洪江古商城、黔阳古城、地笋苗寨、受降纪念馆坊……这些旅游资源与公司的旅游项目可以进行有效链接。

“服务中心不仅担负了当地特色农副产品上行和优质工业品下乡的责

任,同时也是仓储中心,消费者体验中心,承担了打通最后一公里物流,解决农村最后一公里无假货的光荣使命。”大农股份总经理刘玲玲表示。

经过2017年探索、准备、升级,2018年好多巴多服务中心、服务站出现遍地开花的火热局面。

1月1日,宁夏回族自治区省级服务中心成立。1月1日,江苏省宿迁市市级服务中心成立。1月20日,湖南省永州市级服务中心成立。1月25日,湖南省怀化市级服务中心成立。2018年刚开始,一个月时间不到,好多巴多已经成立了1个省级服务中心,3个市级服务中心。

目前,好多巴多已经拥有黑龙江、陕西、河南、贵州、广东、江苏、甘肃、宁夏8个省级服务中心,黑河、深圳、广州、常德、宿迁、永州、怀化7个市级服务中心。北到黑河,南到深圳,完成了全国东、西、南、北、中的仓储中心布局。