

第三方营销的实践者

——访杭州异联商城董事长王洪涛

败之地的资本。

有过医药经历的王洪涛,在临床中发现了中医经络调理有助于人体瘦身减肥,而且非常奏效。凭借这一技术的5项国家发明专利,他大展身手,一年之内,在国内招募了6000家减肥终端店,经营额高达几个亿。但后来他发现“专利”也不是永恒的法宝,仅凭专利并不能保障这些加盟店持续发展下去。周而复始的开店关店,颠覆了他心中原有的观念,陡然转变的思维模式让他创立了如今的异联网。

说到异联网的创立还要追溯到王洪涛过往的一段军旅通讯的经历,那是他最早接触的电子和通讯,也是在那时,他就隐约意识到,“信息”将有可能成为现代企业竞争的关键。在此之后,他创建了异联网络平台。异联发展之初,只有一本项目手册,再有就是王洪涛爱不释手的几本书《世界是平的》、《企业成长之痛》、《长尾理论》以及毛主席的《论十大关系》等。过往成功又失败的经历以及累积的困惑,让他试图在书本里找到答案。

冥冥中,有4个字跳跃在他的脑海中“利他”和“惠民”。很快,一套商业模式在他的脑海中定格:“电子商务第三方营销”。紧接着,王洪涛好像吃了秤砣铁了心一般,一头扎了进去。

互联网领域瞬息万变。一年之内,异联脱颖而出,不仅快速壮大起来,而且发展势头强劲。目前,异联商城的商品丰富到30余万种,日置换商品额近百万元,为企业和店家平均增创销售额达19%。

异联模式

异联商城不仅融合了B2B(商家与商家)、B2C(商家与顾客)、C2C(个体对个体)诸种模式,还将携程模式等囊括其中。在国内首创了一种融合线上商务和线下实体店交易的全方位立体电子商务平台,并且实现线上为线下服务,线下为线上服务的跨越。以消费者线下刚性需求为依托,配增线上等值换购的新模式,既规避了线上交易物品品质得不到保证的风险,又具有利他惠民的特性。

同时,这也是一个非竞争的营销平台,任何企业都可以在异联平台上交易,类似阿里巴巴;人们可以在异

联商城上购物,类似淘宝网;也可以在异联商城上自由置换商品,类似北京的58同城和赶集网。

利他、互惠、共赢是异联商城给自己的市场定位。王洪涛认为,未来电子商务只有从“利他”的角度出发,才能拥有更多的顾客。在网状经济时代的今天,企业的顾客可能同时是企业的资本或商品本身,企业在把商品卖给顾客的同时,也可以把顾客资源卖给第三方。

秉承此理念,异联的三大功能诞生了:“顾客1000元当2000元花”;“让亏损的商家立刻盈利,让盈利的商家效益翻番”;“免费为企业广告,让商家的生意从此不再难做”。

这种崭新的电子商务模式,目前已延伸至26个省市的4000多家管理经营机构,特别受小区物业公司欢迎。五一期间,在北京海淀区3000户业主的太阳园小区开展了一次“异联百业百户大换购”活动,该活动内容是:凡在5月4日前缴清各项物业管理费的业主,均可凭缴费票据获赠异联网免费提供的等值换购机会。结果,在异联模式的联动下,小区响应,业主们争先恐后地缴纳物业费,然后又兴高采烈地去置换自己喜爱的商品。3天时间共收缴300余万元物业费,并新增异联会员718人,新增异联联盟商家18家,且小区所有的车位都入主“异联”了。

据太阳区物业公司相关负责人反映,以前收缴物业费一直是令他们头疼的问题,居民想尽办法找理由拖延缴费,甚至拒缴,导致物业流动资金不足,管理落后,现在有了这种线下交易线上换购相融合的新的电子商务模式,业主都变得积极主动了,因为缴费后凭有效单据就可以上网挑购等值的所需物品,等于缴费的钱既交了物业费又等值换购了其他所需品,一份钱两用,业主何乐而不为?

网网相连

经济是一张网,网网相关、网网相连且网网互生。王洪涛表示,异联作为商户经营的纽带,以价格为支点,将商家与商家、商家与顾客以及顾客与顾客之间有机地联系起来,使其互为第三方,将自身打折的经营成本作为了另一方的增值,在为另一方买单的同时也在为另一方创造价值,并最终达到让商家增加客源实现赢利,让顾客少花多收的目的。

异联商城的立体交易增值功能逐渐深入人心,与之配套的另外一个功能性网站——商助通也锋芒毕露,这是王洪涛于2003年在上海收购的一家网站,作为“中国最大的企业精准搜索引擎”,商助通的出现让异联如虎添翼。通过商助通,用户可以非常快捷且精准地搜到中国4700万家工商企业的相关信息和产品介绍,将海量搜索变成了“唯一”。除此以外,其功能还辐射到能为免费建立网站并为之推广、能为企业建立免费的内部电话系统、免费的全球呼叫系统以及免费的视频会议系统等。

异联的非竞争联盟商家也在与日俱增,将来某一天也许会像银联的POS机一样成为众多商家的必备,异联商城可用于置换的商品也随着异联视频广告的飞速发展而日渐丰富。“中国人走到哪里,异联卡就增值到哪里”是王洪涛的美好夙愿。



异联被联合国国际信息发展组织授予“联合国千年发展目标金奖”(王洪涛位前排左7)

企业发展动力的源泉

——安徽太和晶宫集团党建工作纪实



安徽晶宫集团董事长、党支部书记 刘海泉

■ 本报记者 李春阳 周勇

安徽省太和晶宫集团成立于2004年4月,是以房地产开发为龙头、多元化经营为一体的综合性企业,现有员工600多人,10多个子公司。近几年,公司员工齐心协力,奋力拼搏,实现了跨越式发展。去年上缴利税达2亿元,成为太和县纳税大户之一。

早在公司成立时,根据公司发展需要,成立了晶宫集团党支部。为了使党企一致,管理通畅,董事长刘海泉亲自担任党支

部书记,各分公司设党小组,按照开发区党工委要求,在上级党组织的帮助下,针对私营企业自身发展的实际,刘海泉积极探索新形势下,非公经济党建工作的新思路、新途径,建立健全相关的一系列规章制度,充分发挥党组织的作用,使党建工作成为企业制胜的法宝。

集团领导班子非常重视公司党员队伍建设,要求凡在集团工作半年以上的党员,组织关系必须转入企业,参加企业党组织的活动。根据企业自身发展的实际,积极吸收追求进步,务实工作的员工入党,采取发展党员向中层管理干部倾斜,向一线技术骨干倾斜,向集团党组织薄弱环节倾斜的新措施,使党员遍布集团

的各个主要单位部门。集团现有正式党员74名,预备党员14名,其中集团高层8人,中层干部28人,一线员工党员52名。

针对企业农民党员较多,素质不高,思想保守等特点,企业先后投入600多万元,建起了党员之家,党支部为各党小组征订了党报、党刊,定期组织广大党员全面系统在学习邓小平理论,“三个代表”重要思想和科学发展观,激励党员做执行党的方针的模范,做遵纪守法、爱岗敬业和无私奉献的标兵。

今年4月,集团党支部组织了100多人的团队到南山湖进行了为期一周的打造高绩效团队拓展训练,训练过程中,党组织向队员们进行爱国主义教育、科学发展、团队精神等思想教育,使他们受到了积极向上的洗礼,为企业今后的发展注入了新的生机。

晶宫集团党建工作的蓬勃开展,深入人心,已渗透到晶宫集团的各个层面,使党在企业生产经营中的影响力和凝聚力明显增强,成为企业发展的核心堡垒,每名党员干部充分发挥积极作用,在他们的带领下,企业生产红火火,产值利润连年翻番,同时形成了产业报国,回报社会,共同致富,和谐发展的良好氛围。2010年,晶宫集团捐助助学款达30万元,为阜阳市留守教育基地捐助10多万元。

晶宫集团卓有成效的党建工作,促进了企业的快速发展,用事实证明企业党建工作的必要性、紧迫性和正确性。

区域快讯

新材料及光伏产业合作项目洽谈会在哈尔滨召开

本报讯(记者 施春莉 谭庆丽)近日,中国国际新材料及光伏产业合作项目洽谈会在哈尔滨国际会展体育中心召开。

本届洽谈会进行了国内外重点项目及黑龙江重点开发区、新材料产业园区的项目推介和

光伏、新材料产业合作项目洽谈对接。对接会上,重点对高纯度多晶硅、薄膜太阳能、铜铟镓硒太阳能、低温城市LED照明系统整体建设、太阳能温室、无土栽培太阳能蔬菜温室等项目进行了对接。

乐亭新区投资环境暨优势产业推介会召开

本报讯(记者 李万秦 实习记者 张炎天)日前,在美丽的渤海之滨——乐亭新区,举办了“乐亭新区2011年投资环境暨优势产业推介会”,共有17个项目签约成功,总投资396.71亿元。

乐亭县委书记苗德成在推介会上表示,随着河北沿

海地区开发开放纳入国家发展战略,唐山“两极三带”战略深入实施,乐亭新区面临着前所未有的发展机遇。当前及今后一个时期,乐亭新区将重点发展六大主导产业,分别是钢铁产业、煤化工产业、高端装备制造产业、港口物流产业、煤化工产业、新型能源产业及滨海生态旅游产业。

天使基金成立暨捐赠仪式在京启动

本报讯 日前,由中华思源工程扶贫基金会和中国衡济堂集团所属北京颐康堂医药研究院共同主办,中国衡济堂集团支持的“中华思源工程扶贫基金会天使基金”成立暨捐赠仪式在北京举行。

据天使基金发起及捐赠人、中国衡济堂集团董

事长刘阳介绍,天使基金的救助范围,一是为中国贫困地区的基层医疗机构(乡镇卫生院)募集和捐赠医疗设备;二是为培训贫困地区乡村医生募集培训费;三是对贫困癌症患者进行援助;四是对医学院贫困大学生进行资助。(敖 贝)

第五届“融洽会”在天津召开

本报讯(记者 王登文)第五届中国企业国际融资洽谈会——科技国际融资洽谈会(以下简称“融洽会”)日前在天津市梅江会展中心举办。

本届“融洽会”继续以“参与全球资本流动、创建直接融资平台、服务企业健康成长、促进经济持续发展”为宗旨,以“交流推动交易、交易创造价值、科技

引领发展”为核心理念,以“快速约会、资本对接、中介服务、高端论坛”为主体活动,以主题论坛、专业论坛、小型展会和自办推介会作为重要内容,着力打造市场化、国际化、品牌化专业国际会议,搭建国际融资平台。据悉,本次会议期间,共有参会机构3500余家,人数近8000人。

青海品牌商品成都推介会意向协议达43亿元

本报讯(记者 王琰 陈彩霞 王正东)为期4天的青海品牌商品成都推介会日前落下帷幕。青海柴达木枸杞、牦牛肉干、青海酸奶、菜籽油等特产销售一空,部分企业洽谈对接成功,多家国内外企业实现深度合作并在成都市场落户生根。

据统计显示,在青海品牌商品成都推介会上,青

海企业共提供品尝商品165个品种,免费品尝商品折价金额达18.85万元;共销售商品14大类、1100个品种,销售额300万元。同时,青川两省企业对接活动和企业专场签约仪式中,青海省18家知名企业与国内外62家企业签订协议65项,总金额43亿元,其中,出口协议7916万美元。