

互联网工具化 助力大众普及

易商通实现线上线下交易一体化,形成“创一个平台、带一群产业、致富更多小微企业”的良好循环

“

易商通根据当前社会行业中发展的不平衡态势,将工作重点定位于服务和帮助小微企业与传统行业。其采用O2O模式,延伸实体经济产业链,具备四大优势:更容易建立信任度和满足售后需求;更容易弥补物流短板;更容易帮助实体店了解和满足消费者需求;售后服务时效性更强。



高志华在研讨会上发表主题演讲

□ 马骏

伴随着我国的互联网行业,特别是电子商务行业的迅猛发展,在此过程中,涌现出了大批优秀的企业,它们致力依靠“互联网+”推动经济社会的平衡发展,并将互联网服务社会的作用发挥到最大——易商通,便是这其中的佼佼者。

服务小微企业 激发社会价值

2017年12月20日,以“创势与共进”为主题的2017(第十二届)品牌年度人物峰会在海南省国际会展中心召开。本次峰会开幕式有相关政府部门与协会领导、品牌专家、企业家、职业经理人、协会代表、主流媒体等1500余人参加。

作为易商通环球控股集团有限公司的董事局主席,高志华在本届品牌年度人物峰会颁奖盛典中,荣获“2017年中国品牌年度十大人物”。

高志华,我国O2O生活服务商的掌门人,他整合数十项专业资源,打造出电商平台和电商服务项目的线上线下相融合的大型企业集团——易商通环球控股集团有限公司。

与其他互联网企业有所不同,易商通根据当前社会行业中发展的不平衡态势,将工作重点定位于服务和帮助小微企业与传统行业。

小微企业是国民经济和社会发展的基础,是创业富民的重要渠道,在扩大就业、增加收入、改善民生、促进稳定、国家税收、市场经济等方面具有举足轻重的作用。然而,经过长期调研,走访了大量企业之后,高志

华发现很多中小微企业有意搭乘“互联网+”高速路,但对于如何运用则各有理解,很多中小微企业没有真正明白如何利用互联网技术。比如,一家中小微企业要运营一个网站或者APP,需要进行各类备案,取得许可,还要应对网络安全等问题,更不用提在仓储物流、销售管理、品牌推广等一系列环节的障碍。

与此同时,随着我国电子商务的迅猛发展,实体经济也面临着巨大的冲击。懂互联网技术的少数人与境外资本结合,让传统行业的很多经营者失去了原有的商机,而少数人却独享了互联网发展的红利。经过对欧美国家及新加坡、韩国等亚洲国家的电子商务做调研,高志华发现,这些国家的电商对实体经济几乎没什么影响。而我国的互联网经济之所以出现一些问题,原因是缺乏与社会经济的协调发展,缺乏有效监管与调控。

为此,高志华决定创办企业,解决这一系列“不平衡”的问题。“中小微企业拥抱互联网是有门槛的,通过搭建共享平台,可以帮助中小微企业分享互联网时代的机遇。”

在高志华眼中,中小微企业应当重新认识互联网,不能仅仅套用互联网思维,将企业现有模式生硬地嫁接上互联网便万事大吉。应该有逆向思维,将“互联网+”倒过来理解,让企业“+互联网”,把互联网当成企业发展转型的一项工具,但那绝不是简单的嫁接,而是将互联网这张大网激活,可以真正地服务公司、服务社会大众。

经过反复尝试,高志华创新提出了“SHT商业模式”,创造

性地将天网(SKY)、人网(human)、地网(terra)进行有效、全方位整合,使得每一个网店都有地面实体店,实现线上线下交易一体化,最大限度地解决电子商务的诚信问题,形成“创一个平台、带一群产业、致富更多小微企业”的良好循环,从而解决实际问题,激发社会价值。

值得一提的是,在服务小微企业和传统行业的同时,高志华以亲身经历严格规定易商通要坚决摒弃竞价电商模式,打造以品质为主的电商,为社会经济的平衡发展树立榜样;拒绝外资控股、参股,全部采用中国雇员,打造出线上线下一体化专业服务平台和第三代电商战略,树立了民族电商新典范。

整合闲散资源 关注弱势群体

2017年12月20日,国家发改委“周三大讲堂”学习贯彻党的十九大精神系列轮训讲座上,中国城市和小城镇改革发展中心主任徐林就“正确把握我国社会主要矛盾的变化”强调:“我国社会主要矛盾的变化,不改变我国仍处于并将长期处于社会主义初级阶段的判断,不改变我国是世界最大发展中国家的国际地位。”

分析矛盾、改变现状,归根究底是要创造价值、实现经济社会的平衡发展。

针对社会上的弱势群体,易商通的共享平台推出了专卖商城、猎头商城、定制商城及快仓物流四大项目。集团希望通过这四大项目,让1000万人通过易商通平台实现就业、创业。复转军人 and 大学生是集团优先考虑的帮扶对象。

“我是军人出身,我太了解复转军人的情况了,那些普通家庭的大学生是社会的弱势群体,他们同样需要帮助。他们中有很多人就业难,我觉得我有责任帮助他们,希望通过易商通的平台能够改变他们的生活状态,提升他们的生活质量,大家一起往前奔!”高志华说。

为此,易商通开办了全国小微企业孵化指导中心,将更多的大学毕业生、复转军人、村官转化为电商的经营者、小微企业。计划在3年~5年内,实现全国50万电商小微企业的培养及孵化,把未来的创业主力军带到“+互联网”的创业及经营上。

据高志华介绍,“易商通公司只要帮大学生做好五件事情,他们就可以在我们平台上创业。”

一个是免费开通网上商城,二是免收第一年的服务费,三是免费进行培训,四是免费对接实体商家,五是申请国家政策贷款的大学生提供担保。通过这五件事做,受助大学生不仅仅可以在易商通平台上就业,还可以当小老板创业。

社会的发展离不开企业的支持,而一个企业要想发展得好,要想服务于社会大众的话,必不可少的就是企业的文化经营理念和人才的培养。

在高志华的领导下,易商通在人才培养方面创设出了自己的推广模式和方法。与北京科技职业学院合作,共同成立了电子商务学院,这是由高志华亲自设计的,也是为未来电商、电子商务以及企业打造的人才培养计划。在电子商务学院中,设立了三个专业,分别是电子商务管理系、电子商务技术系、电子商务物流系,在网站技术、网站管理、

微循环物流配送体系的管理等方面培育人才。

与此同时,易商通推出了“校企联盟”的模式,进行专业计划内的招生,向职业教育又继续推进。企业可以为学员解决学费、住宿费等问题,毕业后学员可进入企业实习、工作。这意味着贫困家庭的孩子不仅可以完成自己的学业,将来还可以有就业的平台,减轻父母的负担,为社会做出自己的贡献。

同时,易商通运用人际网打造了一个微循环物流配送网,解决了“最后一公里”的问题。“如果是一个物流企业去运转,它的配送成本仍然降不下来,因为它的用人成本就很高,要解决员工的工资问题、福利问题、住房问题、吃饭问题、交通问题,甚至通信费等问题。”高志华发现有一个群体也可以成为物流配送大军,这就是我们关注的弱势群体——下岗工人、困难的低保家庭等。如今,易商通已经开发了一个呼叫系统软件,把一个城市里面的所有下岗工人、困难家庭等有送货能力的人士录入到管理系统,就近呼叫,降低了公司的运转成本,也整合了社会的闲散资源。

为了帮助社会百忧解,实现企业的发展,易商通计划将这些模式进行全国范围推广与复制,它创新的电商模式将为中国电子商务的发展起到示范推动作用,产生良好的经济效益与社会效益。

本地化电商 促进地区发展平衡

党的十九大报告中提出,未来要着力解决地区发展不平衡的问题。并提出了实施乡村振

地电商,把税收留在本地政府的战略,特别是打造本地供应链生态的电商,对支持本地制造业、加工业及商业服务业等实体经济发展有积极意义,创造更多本地就业机会,成为用互联网工具解决地区发展失衡的有效举措。

运用互联网工具,促进地区发展的平衡,“三农”也必然成为关注的焦点。

“我们传统的蔬菜倒了三手,最后到超市的时候,30%的损耗没了。通过互联网平台,菜农可以把菜直接送到你家去,减少了浪费、损耗,减少了损耗就创造了价值。”高志华说。

借助互联网工具,未来农业可以先根据市场需求,考虑种植问题。通过第三产业服务业往前倒推,“需要什么就生产什么”,同时,还能借助互联网追溯系统,监控食品安全问题。“我们给诚实劳动农民一个好的价钱,我不化肥、农药,我的产量可能要低一点,但是我的产品是安全的、品质好的。如果用化肥农药的卖6毛钱,我这个产品可以卖到1.2元。”

我国是个农业大国,农业人口所占比重很大。通过全国农业信息的收集形成大数据,通过大数据的分析指导创造出价值。如果得以有效利用“互联网”这个工具,在农业方面将会给经济社会带来巨大的利好。

在互联网服务社会的道路上,易商通是一个领头人。无论是服务小微企业、传统行业、帮助社会弱势群体,或是培养人才,推行本地化电商,解决“三农”问题,在高志华的规划下,未来的易商通将是全员持股的公司,也是一个全民所有制企业,用法律的方式、股份的方式,让所有人都能共同拥有公司的股份,都是公司的股东,都是公司的主人。“这样的话,全社会就形成一种合力,会形成一股强大的动力,把我们的企业长久运转下去,造福更多的人。”高志华正在用实际行动,践行着企业的社会责任。

(本文配图由易商通环球控股集团有限公司提供)



高志华荣获“2017年中国品牌年度十大人物”



高志华(前排中)出席某活动会议现场



高志华(左一)在2014中国改革与发展论坛上获奖



高志华(左三)参加创新驱动发展战略路径与案例研究课题研讨会