



整合全国装修公司供应商销售商资源 群升 构建房配云 深耕智慧产业

20日,中国工商联合会为群升集团送来了一份惊喜。2015年中国民营企业500强奖牌。据数据显示,群升集团位次比去年上升9位,排在榜单的第328位,营业收入也从127.2亿元增至139.1亿元,这也是群升集团第15次入围。



2015中国国际五金展上的群升集团智慧展馆。

记者 田妙联

房配云平台初具雏形

这几年,我们不断升级,整合房地产、装修公司、智能家居等产业链,将触角伸至智慧社区,甚至是互联网金融领域,构建了房配云平台。群升集团房配CEO徐春华说,该平台将成为该集团最大的收益来源,预计3年至5年内,房配云平台销售将实现100亿元的目标。

自今年门博会,智配云平台上线后,目前已整合了全国2000多个楼盘20多万个户型图、3000名设计师、1000多家供应商,成千上万门配产品。顾客只要下载手机APP销售终端,输入房号,平台就会自动跳出房子的三维立体图,顾客可根据自家户型参考设计图,选择产品进行DIY,满意后可直接线上线下单。

我们不做装修,但把全国装修公司、供应商、销售商等资源进行了整合。徐春华说,除提供一站式解决方案外,群升集团还前瞻性地为房地产商提供高端住宅智能化解决方案和云服务智慧社区解决方案。

从最初做门再衍生上下游门配、房产,再到做平台,群升+互联网之路正越走越宽,效益也将倍增。

向服务装修全包商转型

而这一裂变并非只在虚拟空间中,通过平台资源、技术,又实实在在在反哺回现有的群升实业,形成一个完整的闭环。

如今年3月份,群升集团刚成立的杭州智配云信息技术有限公司,不仅满足于房配云不同模块包括生产、制造、销售等技术支持,还覆盖到金融平台,以及中国五金网、永商汇、好房汇等电商平台。

就终端而言,采用房配云后,不仅能为5000家实体店提供统一的大数据分析和输出能力,还能通过平台大数据分析、强大的资源,返回实业制造,为平台上的消费者提供个性化定制服务。

经过8年多时间的转型,群升将不靠产品差价赚钱,而是服务,包括对房产公司、经销商也一样。徐春华说,目前,群升线下5000多家门店中,3000多家已配备了房配云,这些终端服务商也开始转变观念,从单一的门店经销商转为服务装修全包模式的服务商,计划年底平台房配服务商将突破1000家,并兴建大型的房配体验馆。

整个集团所有的产业全部进行互联网整合,形成内、外部资源相互

相通的一种新的商业生态模式。徐春华说,我们不是在互联网+,而是在+互联网。

运行模式转向轻资产

与传统模式不同,在+互联网进程中,群升集团像所有网络公司一样,采取轻资产模式扩张。

以前,我们看中一块产业,会自己投钱兴建,但现在我们基本改投信息服务领域。徐春华说,目前群升新成立的四五家公司都采取轻资产模式运行。

据介绍,这些新公司的员工以85后为主,工作相当自由,上班不用打卡,不设工作时间。不过,公司只提供资金、战略,其他所有的目标都由他们协同完成。

我们现在新建的公司全部采用合伙制,未来是全员持股,所有的结果全部由他们自己创造。徐春华说,战略上跟目前的流行趋势相吻合,他们是一个创作型的公司。

除此,群升也提早介入上市计划。在股权设计上,不仅邀请了专业的股权架构师来分配,还邀请了阿里巴巴律师团提供咨询,提前以上市公司的标准和要求来设定,争取在3年内上市。

哈尔斯全资收购 瑞士百年水具企业

记者 吕高攀

21日,记者从浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司获悉,为进一步实现国际化发展战略,加快推进战略转型升级,公司与REF IV Luxembourg S.r.l.于10月14日签署《意向声明书》,哈尔斯公司拟以1800万瑞士法郎(约1.2亿元)收购该公司持有的瑞士SIGG Switzerland AG(以下简称SIGG)的100%股权。

跨出海外并购第一步

今年以来,哈尔斯公司大动作频频,加快产业布局的步伐。在完善运营杭州全资子公司的基础上,8月份全资收购安徽恒康工贸有限公司并设立安徽省哈尔斯玻璃器皿有限公司,进军玻璃水具产业。刚刚过去两个月时间,哈尔斯公司又传出海外并购的捷报。

哈尔斯公司总经理欧阳波介绍,SIGG公司成立于1908年,是一家拥有超过一百年历史的瑞士杯业制造公司,产品包括铝制、不锈钢、塑料、玻璃等材质饮用水瓶(杯)以及相关配件。SIGG是拥有多样产品组合、能全方位满足消费者储水需求的全球知名品牌,产品的核心是高品质、高精度和杰出的工艺,并具有很高的创新设计水平,在欧洲尤拥有较强的区域销售网络。

此前很长一段时间,双方都保持着良好的合作,对彼此生产、管理和渠道等方面的运作情况都非常熟悉,为后续融合发展奠定了良好的基础。欧阳波表示。

目前,SIGG公司在欧洲范围内拥有8500多个直销网点,特别是运动系列水具的品牌和渠道建设规范有效。并购之后,SIGG公司依然将保持纯正的瑞士血统,企业生产运营完全独立,确保其产品维持欧洲基因。

加快布局高端全球市场

此次拟收购事项,是哈尔斯公司逆势布局的一个重要举措,意味着该公司真正走向国际化。届时,哈尔斯公司将开启双品牌运作之路,并加快布局高端水具市场的步伐。此举有利于哈尔斯公司做大做强做精主业,引领行业发展方向,最终将使公司发展为国际知名的高端水具制造商,为公司培育新的利润增长点,提升公司的业绩,促进公司主营业务的战略性发展,增强公司的整体实力和市场竞争优势。

据悉,在不锈钢保温杯系列产品制造端,哈尔斯公司已经拥有强大的研发和生产能力。近几年来,产品品质实现跨越式提升,并获得迪斯尼等国际形象品牌的青睐,销售端形势持续向好。

如今,许多国际杯业知名品牌开始逐渐关注中国市场,此次并购动作将成为哈尔斯公司进军高端市场的重要契机,通过进一步融合双方的制造、品牌、创新和渠道优势,抢占市场份额。

真得味公司9年研发60多种小电器,拥有30多个专利 专注“懒人”经济拓开市场

记者 田妙联

煮蛋器、果蔬活氧机、料理机、除螨吸尘器、打蛋器、酸奶机、眼保健操按摩器...这些充满创新思维的小家电,有个统一的品牌——益多。发明创造者金鑫明说,他只为“懒人”提供便捷的生活服务。

煮蛋器月销4万台

金鑫是一名安徽籍商人,2006年来永创立了真得味家居用品有限公司,专注生活小家电产销。

虽然小家电在永康没有完整的产业链,但只要产品创新,即使研发、制造成本高些,也能闯出一片市场。金鑫说,他想在五金热土上夹缝求生。

很快,公司就切入“懒人”市场,并获得丰厚回报。如全自动多功能

煮蛋器采用了不锈钢发热盘,一次性能煮7颗蛋,15分钟出炉,还可蒸蛋羹、包子,迷你电动打蛋器也在“懒”字上下功夫,设置了7挡变速,并采用12线双棒设计,较普通搅拌器速度快四五倍。

销售都很火热,煮蛋器月均销量达4万台,打蛋器仅天猫店累计销量已达2万多台。金鑫说,目前,公司已产研了60多种生活小家电,并获得30多个专利,产品特点都集中在轻巧、便携、家用上。

值得一提的是,公司所有产品一律网销,在天猫、京东、亚马逊均设有专卖店,线下也只为淘宝电商供货。

金鑫说:小家电轻巧、便携,全部采用网售不仅符合产品的特点,也符合爱网购“懒人”的口味,同时剔除了中间商,也能保持价格优势。

转型研发机器人

如今,公司正在研发生产“懒人”的另一个生活好帮手——扫地机器人。它非常智能,能自动充电、防撞,且非常听话,能定时上下班,目前产品正在调试中,预计12月份上市。机器人扫地机除网销途径外,还将加入电视购物渠道,金鑫与湖南、浙江等卫视达成了初步合作意向。

之所以转型研发智能小家电,拓展销售渠道跟时下大经济背景有很大关系。上半年,海尔、美的、TCL、格兰仕等企业相继在线上、线下推出智能家电产品,并发布各自的智能家居战略。随着消费者生活质量提高,智造类的小家电市场空间还很大。而随着竞争的加剧,除创新产品、销售外,渠道拓展也是必然选择。金鑫说。

构

和

永康市烟花爆竹安全委员会

永康日报社

宣