

2019年1月19日，以“百亿，我们才出发”为主题的2019慧聪集团年度盛典，在北京隆重举行。在盛典上，慧聪集团总裁&科技新零售事业群董事长刘小东做了主题为《新中在、新零售、新价值》的主题演讲，以下为演讲内容：



三年累计投入10亿，全力打造科技产业 媒介矩阵+科技新零售的全产业链服务能力



为什么我们预期科技产业会爆发出这样的活力？

很重要的一点就是 几乎所有的传统产业，都在向科技行业转型和发展。在过去三年里，中关村在线服务了大约60多条产品线，很多手机、笔记本电脑、数码相机、打印机产品都是中关村在线的客户。

其实这三年里，成长非常快的是电动车、电动摩托车行业。一些国内做传统摩托车的企业，希望把摩托车跟手机连通，所以跟中关村在线有了营销、品牌服务方面的合作。我们希望未来有更多传统行业可以借助互联网的力量，来更新产品，实现产品和商业模式的迭代，向高科技领域发展变化。

迎接产业互联网时代，慧聪集团在去年一月份全面向产业互联网转型。从去年八月

开始，百度、腾讯等中国重量级的互联网企业，都开始全面从消费互联网向产业互联网转型。原因很简单，传统互联网红利，包括一些商业领域的红利都已经消失了。现在可以看到大型互联网公司非常重视与传统零售行业的合作，互联网对传统零售业的整合已经成为产业趋势，已经在改变零售业生态。

在科技产业，其实不论是传统的生产企业，还是渠道商、零售商，大家也非常渴望改变。不论是在整个运营能力，还是商业模式方面，大家都想取得创新、实现改变，但是光靠自己一己之力或者是一家企业手里的资本金，很难开展大规模研发和探索实践。

新中关村在线将怎么做产业互联网？

其实就是利用技术优势帮助合作伙伴提升运营效率，帮助他们实现商业模式迭代，通过创新，提升营收。未来三年，新中关村在线希望能够加大资本投入，构建一个融合线上线下用户和渠道交易的新的科技产业路由器。

中关村在线成立已经有20年了，在过去20年里，通过专业内容的生产和提供产品资讯服务，通过百度、搜狐、搜狗、360、今日头条等合作伙伴，我们生产的专业的科技内容和观点，每天可以影响到超过三千万用户。无论是在百度还是360搜索一些科技产品，看到的结果超过80%的内容是由中关村在线提供的。

未来的五到十年，我们的希望是什么？

那就是利用我们优质的获客能力和对科技行业的影响力，借助资本的力量，对那些愿意跟我们合作的渠道商和零售商进行整合，快速推进合作伙伴进行商业模式迭代。

在新中关村在线的能力提升方面，我们并购整合了融商通联和家电汇。融商通联是国内非常优秀的基于手机渠道的SaaS服务商，融商通联近两年成长非常迅速，已经有四千多个零售店在终端安装了融商通联提供的SaaS产品，通过他们的SaaS系统进行的交易，日交易额已经超过了3500万，融商通联在华南地区业务成长的非常快。

新中关村在线的管理核心也发生了变化，董事会六个成员里有五个是在国内的3C产业拥有超过20年经营管理经验的领军人物。我每个月都会去给新中关村在线董事会成员做述职，给他们讲过去一个月新中关村在线在业务推进和商业模式迭代等方面做了哪些工作，以及下个月的工作规划，接受董事会成员的质询。

在服务能力的提升里面，新中关村在线通过SaaS、物流、金融、回收、维修等更

多业务和服务资源接入，供给侧赋能品牌厂商，帮助他们提升互联网科技生态服务及整合营销能力；营销侧赋能线下零售商，为他们提供互联网用户获客服务和新零售转型服务，帮助线下零售商更好的获客，更好地提升店面管理。

我们已经拥有科技领域全域营销解决方案的提供能力，建立起了企业内部经营管理SaaS服务平台、优质供应链选品SaaS服务平台、家电行业交易和营销SaaS服务平台。在未来三年间，新中关村在线要为品牌厂商、渠道商，提供更优秀的科技领域全域营销解决方案。

同时融商通联的智选云商、智选优品，将帮助更多渠道商提升运营管理，为渠道商提供新的供应链解决方案。我们建立和优化供应链的工作已经开始了，我们跟上游的厂商一起做，也愿意与国内更多优秀企业开始合作。接下来，我们会把小米的整个供应链，接入到已经和我们建立合作关系的5000家线下零售店里。

新中关村在线现在能给终端零售店提供哪些服务？

可以提供专业的技术、营销、管理、运营解决方案。例如，我们不光为零售店装SaaS，让零售店老板每天可以通过手机看到每个店里面，今天来了多少客人，都是哪些店员接待的，每天销售的产品是哪些型号。而且每个月还可以发起针对这个门店周围500米的潜在客户，以及过去一个月内来过门店的人，推送一些信息，帮助零售店获客和提升店面运营效率。

通过融商通联的后台可以看到的数据包括：

每天，有多少店面在使用我们的SaaS系统；

每天的交易额及每天的消费用户数。

数据是未来商业社会的第一生产力，为什么？

因为通过这些交易数据、用户数据、买卖数据可以实现产品的反向定制，同时根据每个区域店面出货量的情况，可以更好的开展消费金融业务，以及供应链金融的支持服务。还有很重要的一点，数据可以帮助企业不断进行商业模式迭代。

科技新零售事业群（新中关村在线）未来三年，到2021的业务发展重点有三个指标：

第一，安装了我们提供的SaaS系统的零售店有多少家。

截至2018年底，安装我们SaaS的门店有4500家，希望三年后能装到10万家。

第二，SaaS系统的G

MV数，这是真正的实际用户交易数据。

新中关村在线去年的GMV大概是15亿，三年后我们希望SaaS系统GMV的交易数据达到1000亿。

第三，SaaS系统的年销售收入。一个软件怎么证明自己的价值？那就要看有多少人用了，有多少人愿意花钱买你的软件。2018年我们SaaS软件的销售收入是300万，三年以后希望年收入能达到一亿元。