

站上“互联网+”风口——

家电回收逐步形成新模式

经济日报·中国经济网记者 韩秉志

众创记

近日,国家发改委等七部委联合发布《关于完善废旧家电回收体系推动家电更新消费的实施方案》,明确将用3年左右时间,基本建成规范有序、运行顺畅、协同高效的废旧家电回收处理体系,在家电回收市场掀起一波浪潮。

随着互联网对行业的改造效应,近年来有闲有品、京东、虎哥等互联网企业陆续入局家电回收领域,涌现出了一批新型可推广、可复制的家电回收方式,家电回收逐步站上“互联网+”风口。

重塑回收产业链

“收废旧冰箱、电视、洗衣机咯……”带着浓重口音的一声声吆喝,曾定格了一代人对废旧家电回收行业的印象。但如今很多消费者可能会面临这种烦恼——家电更新换代快,直接丢弃有点可惜,卖给回收商贩又相对麻烦。

“家电回收是刚性需求,但又属于重体力劳动,客户自身很难完成。长期由游商小贩提供服务,造成了‘价格不透明、服务不规范、安全无保证’的行业现状,某种程度上已经成为社区管理、市容管理的难点和痛点。”在接受经济日报记者采访时,有闲有品创始人兼CEO张国柱说。

不仅如此,有关数据显示,我国正处于家电报废高峰期。张国柱结合官方和市场数据判断,我国境内每年需要回收处置的大家电约为1.2亿台,小家电约为1.8亿台。这么大的市场需求,仅靠流动小贩来回收各家各户的废旧家电显然不太现实。

在传统家电回收模式中,渠道链条很长,中间成本过高,导致二手家电销售价格高、售后无保障等问题,制约了二手家电循环流通。这种混乱无序、需求刚性的业务恰恰适合发挥互联网应用价值。

为此,有闲有品推出了“自收、自修、自售、自保”闭环业务模式,有效减少了不必要的中间渠道,旨在保证商品质量和客户售后权益。

“通过互联网技术应用连接供需两端,客户能够线上下单、估价,回收技师线上接单、线下上门,平台利用互联网定位和溯源等技术,对技师实行服务轨迹、服务规范、商品处置有效管理,从而发挥家电回收服务‘价格标准化、服务规范化、管理体系化’效应。”张国柱说。

中国环境科学研究院研究员郭玉文认为,目前我国废旧家电回收体系不健全、废旧家电流向不明确。为此,《关于完善废旧家电回收体系推动家电更新消费的实施方案》



有闲有品的线上品质管理系统,具有自动预警风险、调配运力、实时奖惩、数据推送等功能,通过几十台电脑终端即可实现全国服务网点实时管控。(资料图片)

案》将回收体系建设作为工作重点,广泛运用互联网、物联网、人工智能等新一代信息技术,构建智能、高效、可追溯、线上线下融合的回收体系。可以预期,未来我国废旧家电回收模式将丰富多样,并涌现一批可复制、可推广的新型回收模式。

拓宽就业新空间

在张国柱看来,互联网在重塑家电回收行业的同时,也带动了产业链各环节的创业与就业。

“家电回收属于劳动密集型业务,人均每天服务8个至10个订单,随着订单增加,相应的回收技师数量也要同比增加,是典型的规模经济。家电回收完成后需要经过维修、清洗、质检程序,也需要一批专业技师。在二手家电流通业务里,还需要一批负责门店经营、配送安装、售后维修人员。所以,由家电回收开始的后续服务链条中,有足够空间吸纳适龄劳动者就业。”

互联网回收解决了王师傅一家的就业问题。王师傅在北京市朝阳区做回收业务,爱人和父母则在河北邢台县城开了家二手店,把从北京等大城市回收来的闲置二手家电快速流通到小城市,拉动二三线城市消费,带动乡村就业。

“出于家电回收后业务链条的品质要求,整个链条从业者必须在个人信誉、专业技能等方面做到互补,才能确保市场品质,所以这一行业非常适合‘家庭式’或‘村镇式’联合经营,并就此形成不同形式的创业单元。”张国柱举例说,有闲有品在固定服务区域里会组建一个“家庭创业单元”,年轻人负责回收推广,中年男性负责维修质

检,中年女性负责门店经营,这种经营模式效率很高,管控难度很小。几个“家庭创业单元”有效链接,就能构成一个比较大的“村镇创业单元”。

同时,今年有闲有品还重点探索在高校开设闲置流通创业店和社区以旧换新创业店。“目前,高校毕业生对小家电存在季节性、功能性短期需求,我们选择高校作为小家电租赁业务流量载体,通过提供免费场地和创业扶持基金,尝试拓展大学生校内联合创业试点,为大学生提供更多创业机会。”张国柱说。

“大联合”有“大市场”

日前,中国家用电器协会、中国物资再生协会与阿里巴巴、国美、京东、苏宁、有闲有品等20家相关企业联合发起了《家电“以旧换新”倡议书》,呼吁广大消费者通过以旧换新等方式,使用网络化、智能化、绿色化产品,淘汰超安全使用年限的家电,交售合规企业处置,推动家电更新消费。今年“6·18”活动期间,各平台纷纷推出了以旧换新优惠活动。例如,京东推出了以旧换新折上折、“小家电以旧换新享95折支付优惠”等多种活动;有闲有品回收订单达到26万多单,同比增长279%;其中小家电以旧换新订单3.5万多单。

“从活动效果看,同比增长较高,原因一是疫情前期消费受到抑制后产生报复性释放;二是今年以旧换新优惠力度之大刺激了创新业务。比如,今年的空调以旧换新,客户可以得到挂机300元、柜机600元的高额优惠,小家电以旧换新是多年来首次推出的活动,活动的新颖和价值都直接拉动了换新消费。”张国柱认为,家电作为刚性消费商

品,易于唤醒客户消费需求。

中国物资再生协会秘书长于利认为,家电以旧换新活动主要是发挥市场作用,依靠家电生产商、销售企业、电商平台等相关机构联合开展,行业协会组织各相关机构落实具体工作,摆脱依赖政府补贴的以旧换新模式,探索通过创新商业模式来推动家电以旧换新。

随着政策不断推动及行业发挥示范作用,近年来互联网家电回收企业越来越多。业内认为,参与的企业越多,市场的规范程度越强,客户的认知和美誉度越高,这对整个行业的唤醒和提升将起到积极作用。

在张国柱看来,我国有足够大的市场空间,家电行业有诸多可以创新的空间,在这样大的市场规模下,各个平台不应该成为简单的竞争关系,而应该成为一种优势互补的合作伙伴。“各个平台完全可以联合起来,在回收运力、线上运营、商品处置、品质管理、流量获取等各环节发挥各自所长,资源共享,构建一个行业互通互惠平台,为客户、从业者、合作伙伴提供整体解决方案。”

当然,由于互联网家电回收模式起步较晚,对于整个行业和市场而言,仍然还有很多问题需要关注和解决。

“比如,如何与行业管理部门开放和共享业务数据;如何与社区物业建立有效的推广和服务机制;如何对从业人员开展技能培训和执业资格认证;如何推进家电回收和流通标准化;如何把家电回收转变为环保回收等,这些问题都需要从业企业持续关注、创新验证。只有这样,家电回收行业才有可能在积攒足够势能后厚积薄发。”张国柱说。

创之道

只要用手机自拍一张全身照发给厂家,过一两天就能收到“量身定制”的衬衫。近日,位于宁波市奉化区裘村镇的蒙达制衣有限公司利用自主开发“智慧定制”系统,实现了不见面精准量体裁衣,为衬衫定制开辟了一条新途径。

“蒙达制衣”是一家有20多年历史的专业衬衫生产企业,为欧洲众多名牌服饰企业制作高品质衬衫。

在专注外贸出口的同时,近年来企业把目光瞄准了国内衬衫定制市场。“做衬衫定制的厂家在线上线下有不少,但量体裁衣这‘关’一直难以突破。”企业负责人顾鲁华说,比如在网上买衣服,尺寸也就大中小几个码,“好的衬衫、西服必须合身舒适,前提是要量得准,这就要专业量体师上门服务,不仅麻烦成本还高。”

两年前,“蒙达制衣”与另外两个合作伙伴尝试线上衬衫定制。“当时,我们制作了一套复杂测量表,让消费者打钩勾选,替代量体。尽管后来项目没有成功,但企业积累了近3000名消费者的体型数据。”顾鲁华说,去年底,企业与深圳一家软件公司合作,利用大数据、图片研判和AI技术,开发出新型的“智慧定制”系统,解决了衬衫定制中最关键的量体难题,“不用量体师上门,一张照片就全部搞定”。

近日,顾鲁华在企业现场作了演示。他用手机给记者拍了一张全身照,传输到系统后台,两分钟后,就分解出16张图,量体完成:颈围、袖笼、臂围、胸围、腹围等各类参数一一呈现,并精确到毫米。

“我们只要知道消费者的年龄、体重两个参数,计算机利用大数据技术,自动微调,很快生成一套符合消费者身材的衬衫打版数据,随即进入生产流程。”顾鲁华说,一般情况下,消费者上传照片后,一天至两天后就能收到定制衬衫,最快的只要两个小时。据介绍,系统投入使用一个月来,已售定制衬衫600多件,消费者满意率达97%以上,“即便是特殊体型也能搞定”。

利用这套系统,结合工厂的先进生产线,“蒙达制衣”将衬衫定制与小批量出口生产融为一体,成本大大降低。据介绍,目前网上定制衬衫平均价格在每件600元,贵的甚至近千元,但“蒙达制衣”的定制衬衫售价300元左右,很有竞争力。

顾鲁华说,目前工厂已具备日产300件定制衬衫的能力,接下来准备与电商平台合作,推出网上定制服务,让服装制作、销售“更智慧,更快捷”。

芮视智能:

智能互动助营销

本报记者 沈则瑾

上海芮视智能科技有限公司是一家专注于“互动技术”“视觉艺术”与“营销体验”的智能互动科技公司,致力于在5G环境下用AR/VR/AI结合传感器,声光电等“黑科技”为企业在商业场景中打造沉浸式数字营销新体验。

公司创始人刘颖此前从事制造业和广告业的市场营销工作,近10年的打拼让她对如何做市场营销有了深刻了解,也积累了行业资源和大量客户。

当刘颖决心创业时,她和创始团队打造了一款增强现实APP,旨在实现打开APP,扫描万事万物都能有信息出现,真正实现所见即所得。从2014年到2016年,公司花了近两年时间,投入近600万元。当公司准备把APP推向市场时,市场上的大流量平台支付宝、淘宝等也都上线了AR识别功能。刘颖立刻决定顺势而为,开始与大平台合作,为他们提供技术服务和内容服务。就这样,公司的付费客户从3个变成了30个。

2018年初,上海芮视智能科技有限公司注册成立。通过与国际品牌以及多家国内知名大公司在项目上的合作,芮视智能科技以AR/VR/AI技术为核心,结合多媒体硬件设备,融合艺术设计,消费者互动体验及互动大数据,打造了多种线上线下联动沉浸式互动体验营销工具,为各大品牌提供更智能化的营销技术服务。

芮视智能科技最新推出的线上企业云展厅平台,运用VR全景及4K直播技术为企业打造线上VR云展厅,在新冠肺炎疫情中助力各类制造生产企业,特别是外贸企业实现大量线上业务成交。受疫情影响,今年兰州投资贸易洽谈会采用线上形式展销,芮视智能科技提供了线上技术支持,通过VR游览,结合4K直播等方式,让用户可沉浸式自主在线上观展。

刘颖说:“不同于行业内的其他技术公司,我们的目标是‘做最贴近市场的技术公司’。我们团队能提供具有高品质设计和内容的技术服务,并对接各大流量平台,提供一站式解决方案。”

2019年,上海芮视智能被认定为高新技术企业。在第六届上海市创业新秀评选活动中,获得了2019年静安区创业“十佳新秀”。同时,还获评2019年上海市创新百家新秀企业。刘颖也被纳入上海市重点培育创业企业创始人。刘颖表示,芮视智能科技将在5G时代结合公司技术与市场优势,致力AR/VR创新技术研发与应用,为市场带来更多提升消费者体验与交互的优秀应用技术,以有效提升企业的营销效果与广告转化率。

本版编辑 梁睿

拍张照片就能『量体裁衣』

本报记者 郁进东 通讯员 郑连乔 陈琼

新动能

华科创智开辟纳米银材料新市场

本报记者 杨阳腾

新冠肺炎疫情期间,新材料领域新秀、国内最早实现超大尺寸银纳米线电容屏量产的企业——深圳市华科创智技术有限公司利用纳米银强杀菌、抑菌特性,研发出纳米银抗菌免洗洗手液、纳米银抗菌口罩,以及大屏智能红外热成像测温系统,助力企业、学校科技抗疫。

纳米银产品用在防疫方面,只是华科创智牛刀小试。“银纳米线作为纳米技术的一个重要组成部分,被用来制作超小电路。”华科创智董事长喻东旭介绍,银纳米线具有优良导电性,由于纳米级别的尺寸效应,还具有优异的透光性、耐曲挠性,被视为最有可能替代传统ITO(掺锡氧化铟)透明电极的材料,为实现柔性、触摸屏等提供了可能,并可将其应用于薄膜太阳能电池。此外,由于银纳米线的大径比效应,使其在导电胶、导热胶等方面的应用中也具有突出优势。

2014年以前,银纳米线市场几乎被外国

公司垄断。为改变这一局面,一批优秀的国内企业致力于纳米银粒子前期研发工作。中国科学院材料物理专家温维佳教授及其学生曾西平博士在课题实验中发现了表面活性剂对银纳米线生长机理的影响,取得了将银纳米线应用在新一代显示技术方面的重要进展。机缘巧合下,温维佳认识了正在创业的喻东旭,有16年高新行业工作经历的喻东旭,对IT技术、智能设备有着深刻认识,对银纳米线新材料未来的发展前景十分看好。2014年9月份,志同道合的温维佳和喻东旭带着不足10人的团队,在深圳成立了华科创智,致力于推动银纳米线商用化。

为了推动银纳米线新材料落地,华科创智选择了从材料到触控模组的垂直整合方式,即材料合成—涂布—电容式触控屏整个产业一步到位的做法。经过反复实验和应用,2017年华科创智顺利实现了从银纳米线墨水到导电膜再到触控的垂直整合。2017

年8月份,华科创智获得了国家级高新技术企业证书,同年11月份,在深圳国际全触与显示展上,华科创智展出了全球首创直径为20纳米的银纳米线,超越了国际最先进的30纳米直径量产标准。

在短短5年多时间里,华科创智掌握了从银纳米线悬浮液到透明导电膜、再到触控模组和终端产品的整个链条关键技术,成为国内唯一具备银纳米线完整自主知识产权的战略新材料国家级高新技术企业、国内规模最大的银纳米线新材料公司。其银纳米线技术主要应用于商用显示、智能家居、智能会议和教育等方面的电容触控屏上,产品实现了从10.1英寸到110英寸全尺寸覆盖。

“电容触控屏曾经促进了智能手机大发展,未来新的交互端所依赖的大尺寸触摸屏和柔性屏材料市场空间巨大。”喻东旭表示看好银纳米线这一技术路线,特别是在柔性显示发展中扮演的重要角色,并基于CPI及银

纳米线两项关键新材料技术自主开发了可折叠触控模组,该产品在弯曲半径1.0毫米时耐弯折次数超过50万次,性能指标远超国际水平,因其轻便、灵敏、超薄、可绕折的特性,目前这一可折叠触控模组已广泛应用于手持移动终端、柔性智能可穿戴设备等领域。

“我们能有现在的发展,离不开政府部门和社会力量的支持。”华科创智财务总监王家强表示,企业从研发试验到产业化的过程中,政策资金投入、系列减税降费政策帮了大忙,作为国家高新技术企业,2017年到2019年,华科创智累计享受研发费用加计扣除约8297万元,节约下来的资金成本为每年布局新项目提供了充足动力。“为了让我们更快享受到疫情防控税收优惠政策,近期深圳市龙岗区税务局仅用1天时间就完成了增值税增量留底退税审批流程。7天内251万元留底退税款就到账了。资金加快回流为我们继续研发产品提供了实实在在的支持。”