



►大数据推动沧州产业转型升级系列报道②

大数据应用，从服装电商的销售，到实体工厂产品设计、生产，再到供应链体系管理，在提高企业盈利能力的同时，正在快速推动沧州服装产业转型升级

精确营销大数据立下汗马功劳

本报记者 吴梦

3月24日一早，像多数电商一样，肃宁淘宝卖家周树龙早早地来到店铺，但他并没有和同行一样打包发货或是处理售后，而是和两个助手一起研究刚刚传来的各种数据。

“为了解潜在买家的喜好，我们专门在杭州建立分公司，不卖货，而是直接对接阿里巴巴集团，从阿里实时拿到相关产品的销售数据，再通过数据分析，找到产品的潜在买家，让店铺营销做到精准出击。”周树龙笑着说。

现在电商每天产生海量数据，这些数据就能帮商家找到通向客户的门路。

“这些电商数据，真实反映了人们的消费习惯和趋势。很多数据都让你感到匪夷所思。数据显示，女士内衣的买家超过70%是男性，男士T恤的买家多数不是男性，而是女士，因此我们在销售男士T恤时就会从产品设计、照片处理、产品包装等方面进行针对性优化。”周树龙分享生意经。

周树龙表示，自己能够在淘宝电商中突围，大数据功不可没。之前他主打针织服装，但由于产品缺少特色，店铺一直难有起色。后来，在一次淘宝电商培训中，他发现大数据分析帮助优化店铺运营的巨大优势，于是马上跑去杭州与阿里集团合作，通过数据分析优化自己的店铺。

“通过店铺销售数据分析，我首先砍掉了一些销售趋势不好的单品，让产品线瘦身，运营压力一下子轻松了。后来，借助淘宝大数据，我们挖掘潜在客户的消费趋势，将男士T恤作为自己的主打商品，再借助大数据不断优化产品的设计，让自己成为专业的男士T恤供应商。”周树龙一脸兴奋。

大数据赋能，经过4年努力，现在周树龙的店铺已经成为淘宝平台男士T恤的主要卖家之一，年销售额超过4000万元。

现在，大数据除了应用于沧州服装销售，还应用到服装产业链的各环节。

在小布家服饰有限公司肃宁县生产基地，基地负责人廖恒正在对今年春季新一批单品进行核对、排产。

“现在大数据应用到服装生产中，我们就能准确选出消费者心仪的款式，单品成功率大大提高。”廖恒说着，穿过宽敞的生产车间。

他表示，小布公司主营时尚服装，目前负责的卫衣系列，每年都会推出30000+款新品设计，图样推出后，公司会分批投放到各大电商平台店铺上进行展示测图，部分设计只有达到一定点击量后，才会被筛选出来，大约只有200款能进入后期预售环节。预售达到一定数量，部分设计还会得到公司资源支持实现全网推广，并有望成为当年的爆款。

“通过数据筛选，可以大大减低公司运营成本，同时大幅提高产品盈利能力。”廖恒说，“之前，我们店铺会定时上新品，但由于无法预计销售情况，每款单品只有一周销售时间，一旦预期不能实现，就会下架，因此每年我都会为超过10万件库存发愁。”

“现在好了，通过点击数据，最后只有消费者认可的款式才能进入工厂生产，每年还能打造出多个爆款，公司盈利能力提高了，年末不到3万件库存也让我压力小了很多。”廖恒说。

除了设计优胜劣汰，小布公司还通过数据优化供应链系统。目前，公司高端牛仔产品集中到广州生产销售，大众化的成衣放到了肃宁，总部武汉作为营销中心，集中了公司70%销售店铺。

“眼下，公司产能还在向肃宁集中，未来这里将成为公司的主要生产基地，同时部分销售店铺也放到了肃宁，我们主要看中肃宁周边完善的产业链体系。”廖恒简述公司战略。



数据显示，服装供应链优势也在沧东工业区不断增强。

最近，不少市民驾车专程前往位于沧东工业区内的明珠国际服装生态新城，只为抢先体验“新业务”——服装生态新城智能生产车间的人体3D扫描服装定制。5秒钟完成“量体”，最快2小时后，市民就可以拿到心仪款式的衣服。

来自沧州市区的“90后”姑娘庞悦来到这里，想为自己做件衬衣和裤子。说起定制缘由，庞悦说：“好裁缝不好找。年轻人乐于网购衣服，但尺寸很难把握，‘买家秀’和‘卖家秀’有时相差过大。所以来到这里，想做套最符合自己身材的衣服。”

明珠国际服装生态新城能为消费者提供服装智能定制服务，大数据作用功不可没。

在新城面料数据库内，数万种面料供客户挑选；同时数万服装设计数据正在被集中应用，只要消费者输入相关数据，智能生产线就能提取相关匹配设计数据完成定制生产。

在服装城工作人员引领下，庞悦来到有4根滑柱搭建起来的圆柱形空间，滑柱分布有8组摄像头和激光发射装置，摄像头可以进行360°全方位扫描捕捉，再通过计算机进行信息综合，就组成了人体的3D数据清单。

“请站好，双手伸开，与腰部间张开呈30°角。”工作人员用鼠标在计算机上点击“3D扫描”，测量开始。几组摄像头同时工作，红色的光线先以水平方向投射到体验者的头顶，再慢慢向下移动，最后停在脚部。此时，计算机屏幕上已经出现一个人体3D模型，身形与被测者庞悦完全一致，这就是“量体”的过程。

在3D量体裁衣间，短短5秒，庞悦的前衣长、后衣长、领围、胸围、中腰围、膝围等36个数据被一一采集。随后，这些数据会立刻传送到制衣车间，通过电脑辅助设计软件进行智能排料后，数控裁剪机就可以剪裁制衣了。

数据推送
男士T恤女士买

数据筛选
产前完成优胜劣汰

数据匹配
让定制服装走下流水线



领导者

好的领导首先要做的是检讨自己为什么没有把事情做得更好，然后思考如何让企业找到更好的发展机会。事情不会因为你的埋怨而发生任何改变，你能做的只有改变自己。把丧事当喜事办，企业家一定要这样检讨自己，企业未来才能发展得更好。

——御风集团董事长 冯仑

组织最大的财富是干部队伍，干部队伍建设是组织能力建设的核心，“定方向、建组织、出干部”是企业可持续发展的根本保障。而不断出“能打胜仗的干部”，最终要回归到干部管理铁三角：使命、责任和能力建设。

——华为公司总裁 任正非

到底是什么成就了那些有影响力的公司？有人说是远见和野心，有人说是决心和执著，有人说是活力和创新。是也不是。真正有影响力的公司深刻影响着人们的生活，影响着整个世界，甚至人类的未来。

——稳健医疗董事长 李建全

信仰和企业

中国企业所面临的重大问题，是企业家把个人的信仰与企业的信念追求完全等同，试图用宗教的信仰替代企业的信仰，这就走入了误区。宗教信仰是超越政党、超越企业的一种价值信念，而企业是功利性组织，是要参与竞争的。

——中国上市公司协会会长 宋志平

企业内在激情、内在活力，来自于人的使命感。也就是说，道不同不相为谋，卓越的组织首先是由共同信念者所组成，有共同的信念、共同的追求、共同的价值取向。

——百胜中国CEO 屈翠容

中国很多企业发展到今天之所以停滞不前，就是企业家和企业的高级干部“目标追求封顶”，人生价值迷茫，找不到未来事业的激情在哪儿，导致整个组织“懈怠”，没有激情，没有活力，最终导致组织失去竞争力。

——华泰保险创始人 王梓木

对手和朋友

互联网时代，对手可能瞬间变成朋友，朋友也有可能迅速变成对手。未来企业之间不会仅仅是你死我活的竞争，而是走向合作、妥协和相互依存，在既竞争又合作中实现多赢，并共同维护竞争秩序。

——腾讯董事会主席 马化腾

定位

在消费升级中，聪明的企业讲究“降维定位”，就是企业把高级的产品服务，通过技术、规模降低成本，成为下一层级的大众产品，满足人们的需求。

——东方希望董事长 刘永行

人们都向往更好的生活享受，这是企业要长期考虑的。一个企业要基业常青，一定要往上走，就是“升维定位”。最顶级的企业是找到新的顶级产品、服务，从而开创全新领域、率先享受成果。

——沃隆食品董事长 杨国庆

定位不仅是一句广告语，如果企业家把定位当成广告语就错了。定位是企业对消费者真实的承诺，但真的要把定位落到实处，需要花费大量时间和金钱。定位也是企业运行的律令，一个战略定位定下来，企业要坚定不移地往前走，盯着这一个方向不能更改，做两三年就换，会换死，定位需要时间和坚守。

——郎酒集团董事长 汪俊林

个人观点仅供参考



献县农民王景迁，下岗再创业瞄准了不被业内看好的土木工程实验设备市场。他放弃销售渠道，专注产品的设计生产，通过预研对接北京大兴机场、港珠澳大桥等国内重点工程

他将冷门做出爆款

本报记者 吴梦 本报通讯员 彭锦帅

预先研发
让成熟的产品等工程

3月23日，河北华锡实验仪器有限公司生产的新一批次电液伺服万能材料试验机下线，检测合格后送往国家重点工程深圳——珠海地下联通线项目工地。此外，北京大兴一机场、港珠澳大桥、南水北调、黄骅港等众多国内重点项目建设中，不少实验设备都来自华锡公司。

提起眼下的迅猛发展势头，华锡公司总经理王景迁十分淡定，“公司能走到今天，源于我们对产品创新的不断追求。”

王景迁表示，为了保证工程进度，土木工程中的实验仪器一般在项目开工前就要进场，才能保证项目建设如期完工。“因此我要求企业研发人员做好预研，让成熟的产品等工程，决不能让工程等我们。”

前几年，针对国内沿海桥梁施工的特殊环境，王景迁带头研发电液伺服万能材料试验

机、电液伺服钢绞线试验机等产品。经过1年的努力，将新产品推向市场，但因为是预研产品，当时市场上没有客户采购，新产品连续3年出现亏损，但王景迁并没放弃，仍坚持不断投入完善。第4年，市场突然爆发，凭借先发优势，他的相关产品迅速占据东南沿海市场，同时电液伺服万能材料试验机还用于港珠澳大桥、深圳——珠海地下联通线项目。

说起取得的成绩，王景迁表示，自己是选对了创业方向。

之前，王景迁在国企工作了10年，对实验仪器产业很是熟悉，后因企业经营不善破产下岗。

为生存，王景迁联合6名下岗职工一起创业。“我们几个人之前都是从实验仪器产业，对产品生产和销售渠道比较熟悉，因此就决定继续从事实验仪器生产。”

2007年，华锡公司正式创建，启动资金只有10万元，资金紧张，他们只好硬着头皮去文安县钢铁市场淘来二手车床等设备干起来。

理想很丰满，现实却骨感。刚创业不久，王景迁就被市场浇了一盆凉水。

“2000年后，由于民用建筑市场火爆，推动相关民建实验设备需求大增，吸引人们纷纷

涌入。但由于当时相关标准不完善，造成市场混乱，大家大打价格战，价格一路走低。”王景迁回忆道。

没有利润，对初创企业是致命打击。为摆脱不利的市场环境，王景迁决定带领企业转型。

往哪里转呢？土木工程实验仪器市场。

“我们在市场分析中发现，国内基建市场不断发展，对相关实验仪器有一定需求量，但生产厂商有限，有一定利润空间，并且随着国内基建的不断推进，相关市场将继续扩大。”王景迁分析市场前景。

功夫不负有心人。很快，王景迁推出以静载锚固试验机为代表的系列建筑实验仪器设备开始被市场接受，并出现在朔黄铁路等各大基建项目中，“目前，在黄骅港区内还有6个实验室正在使用我们的实验设备。”

研发新型钢绞线疲劳试验机
打破国外卡脖子

选对创业方向，让王景迁在实验仪器产业内迅速突围，目前华锡公司已经成长为省内产业龙头企业，他自己也被推选为河北省建筑实验仪器行业协会会长。

目前，王景迁和浙江大学合作共同研发新型钢绞线疲劳试验机，以打破国外企业对国内市场的垄断。

“钢绞线疲劳试验机主要用于公路铁路中钢索斜拉桥和铁路路基施工中，应用正日益广阔，但由于国内市场起步较晚，相关企业也重视不足，造成相关产品一直被国外企业垄断。”王景迁说，“为打破国外对我们的卡脖子，今年我们与浙江大学共同研发，明年有望拿出样机，推向市场。”

同时，针对青藏铁路延伸线、藏水入疆等国内准备开启的重大项目，王景迁又带领伙伴开始了紧张的预研工作。“通过两年的研发，我们针对青藏高原永久冻土层，正在尝试推出高原地密测试仪，可以探测到地下100米—700米的土壤结构和温湿度。”

此外，王景迁再次调整企业的发展战略，通过舍弃企业的销售板块，进一步专注于产品的创新生产。

“作为一家中小企业，我们的资源十分有限，为了尽快取得突破，就要舍弃部分能力，将好钢用在刀刃上，推动最具潜力的市场板块尽快做强。”王景迁分享自己的经营心得。

目前，战略调整效果显现，专注产品设计和生产，让华锡公司的口碑在业内快速成长，中铁、中建、中交建等国内一流基建企业主动抛来橄榄枝，作为华锡的渠道他们都主动推广起华锡的产品。

