肃宁青年冯永康，通过大数据寻找创业方向，再通过数据为客户画像，实现产品与客户的互相匹配，打造出爆款产品，带领企业快速成长为业内头部企业。

掘金大数据网住客户心

本报记者 吴 梦 本报通讯员 杨 亮

大数据告诉你客户在哪里

9月28日，肃宁电商冯永康一上班，就拿起头一天的售后评价数据，与公司管理团队一起讨论，共同寻找客户的潜在需求，以求更好地满足客户的个性化需要，抓住客户的心。

“数据生金啊！”冯永康感叹。

“只有对你的商品有需求的客户，才会在购买后给出中肯的评价，这些评价不论是好评还是差评，都是客户的使用感受，非常有针对性，依靠这些评价数据，可以发现我们商品和服务中的不足，后加以改进，才能抓住客户的心，实现多次复购，最终黏住客户。”冯永康不断与团队分享。

冯永康表示，自己做电商卖电器电料也是数据分析的结果。

冯永康是国内第一批电商达人，2008年就读于河南科技大学时，他就试水在淘宝上销售游戏充值软件，毕业后更是做起了化妆品电商，旗下代理多个品牌，在业内小有名气。

但好景不长，2011年，随着各大化妆品厂商开拓电商市场和店铺美工等人才缺乏，冯永康无奈寻求转型。

做什么好呢？

一时毫无头绪，冯永康就找来淘宝的销售数据寻找答案。通过大数据分析，他发现电器电料行业很有发展空间。

“透过数据，我发现电器电料电商较少，但下游消费需求强劲，而且购买的消费端多为生产企业和门店，购买货值大，频次稳定，很适合电商拓展。”冯永康发现了新商机。

同时，肃宁县作为国内的电器电料产业聚集区，产业带优势明显，更增添了他再次创业的信心。

挖掘数据打造爆款

转型成为电器电料电商后，冯永康成立了河北圣睿电力设备有限公司，注册了“百德恒世”品牌，并组建专业团队，同时他还把每日售后数据与月度售后数据对比分析作为团队的每日作业。

为了更好获得相关数据，他干脆在杭州组建团队，直接对接阿里集团。

转战电器电料产业，冯永康初期只销售一些电缆产品，后通过数据分析，逐渐增加了高低压电器、安全工器具、橡胶制品、玻璃家具等产品。

“店铺的销售和售后数据，是真实数据，通过分析，可以发现我们的产品优势在哪里，是价格，是质量，还是功能和售后？一目了然。同时也能为客户画像，分析出潜在客户人群和他们的喜好，进而达到产品与客户的互相匹配，再加入阿里的大数据，这个匹配几近完美。”冯永康如鱼得水浸润在数据中。

掘金大数据，助冯永康店铺销售快速增长，很快就成为行业电商头部企业之一。此外他还通过数据分析，在差评中发现商机，打出爆款。

2016年“双11”前期，在做数据分析时，冯永康和团队在一个产品中敏锐地发现了一个商机。他们针对评论中提到的不足，通过工厂，对相关产品进行改进后投入市场。

“新产品进入市场后，顾客购买逐渐增加，进入‘双11’销售期，产品很快卖爆了，库存售罄，工厂加紧赶工。”当时情景仍历历在目。

打造360度评价体系向服务商转型

经过几年的发展，冯永康带领公司成为电器电料电商头部企业后，他开始打造售后闭环评价体系，更加深入了解客户需求，进而打造电器电料知名品牌，带领企业向产品服务商转型。

“我们进入电器电料产业后，就将品牌作为公司的重点工作进行打造。”冯永康说，“品牌建设依靠产品质量，也要服务过硬。我们打造了一个售后闭环评价体系，以不断完善企业的售后服务。在这个体系中，分板块对销售、物流、客户使用体验等进行360度评价，尽可能发现产品在销售到使用中的不足，后加以改进，以满足客户的不同需求。”

以淘宝店为根基，天猫、京东、1688店铺纷纷开业，从零售进军批发业务，“百德恒世”品牌也成为客户认可的品牌。

好品牌，带来好收益。“百德恒世”品牌信誉度日益提高，产品价格不低但依然吸引众多拥趸购买，也让部分急功近利的店铺打起擦边球，让冯永康好生烦恼。

随着事业的发展，冯永康也萌生了带领村民共同致富的想法，从2018年开始，他主动邀请专业老师来给村民讲课，自己也多方指导他们。“现在我们已经带领10多人走上电商创业的道路，其中4个团队已经做到了行业的前列。”冯永康自豪满满。

创客朋友圈

冯永康指导员工分析数据

日前，首届北斗规模应用国际峰会在长沙召开，展现了当前北斗技术最新应用场景。北斗技术服务来到了人们身边，北斗定位、导航、跟踪监控、预警、智能信息服务等相关技术，在交通、农业、环境保护、大众消费、共享经济等诸多领域应用日益广泛，沧州百姓也开始享受北斗技术服务的红利。

天边的北斗 身边的服务

本报记者 吴 梦

自动报“我在哪儿”“在干什么”

自今年渤海休渔结束后，在黄骅歧口的一处渔港内，“80后”船长王健上船第一件事，就是擦拭船上的宝贝——北斗卫星导航系统。

作为较早使用北斗导航的船长，王健表示，出海风险大，要靠北斗导航平安回家。

“北斗系统除提供全球定位、导航、授时服务外，还能进行短报文通信，只要我开着应答器，就能时时收到海事部门推送的关于船只周边海域的气象预报，包括风速、浪高等。如果我超时或未回应，系统将判定船只遇险，会立刻通知海上搜救部门前来救援，它开创的通信导航一体化的独特服务模式，是名副其实的多面手。”

“其他卫星导航系统仅能无源定位，因而用户只能知道‘我在哪儿’。而我们的北斗用户则不同，不但自己知道‘我在哪儿’，还能告诉别人‘我在干什么’。”北京北斗星通导航技术服务有限公司沧州区域负责人刁旭介绍。

作为北斗导航系统海上业务商用服务商，北京北斗星通公司从2019年开始负责沧州沿海船只的北斗服务。

刁旭表示，“前段时间台风频繁，由于风大浪高造成船只海上遇险时，在其他通信手段失效情况下，北斗短报文通信可以成为传递求救信息、拯救生命的最后保险索。”

目前，沧州海域所有在册渔船和执法船全部安装了北斗卫星定位导航系统。

未来，许多基于定位功能的新业务、新业态、新模式将发展起来。北斗将会在智慧城市、智慧制造、智慧家庭、智慧农业等领域发挥更大的作用。

无人驾驶成为狮城街头一道风景线

两千多亩玉米地打药只需三四天

北斗技术服务日益下沉，也让我市的广大农民享受到了北斗技术带来的便利。

日前，在沧县鑫翰农业合作社的玉米地里，一台玉米收割机正在“快活”地收获玉米。与众不同的是，收割机上司机并没有全神贯注地操作机械，而是在驾驶室里看起了手机，机器则有条不紊地自己收割玉米。

“农机具能够自己‘干活’，得益于合作社利用的‘北斗卫星导航系统’，依托‘北斗’，合作社实现了全程机械化作业，在全省率先打造成功了2000亩农作物全程机械化示范区。”合作社理事长张文国介绍。

2018年，鑫翰农业合作社在省农机局和沧县农机部门的指导下，与国家农业智能装备工程技术研究中心和河北省农科院专家团队合作，共同建设主要农作物全程机械化示范区。合作社配置了北斗卫星导航自动驾驶系统智能装备1套、智能终端平台1部、监控装置8套。

尝到甜头的张文国，第二年又上了2套自动驾驶系统智能装备。经过4年多的实践，合作社在多种农业机械作业中已经能够熟练应用北斗导航系统，实现了农业机械化无人作业，农业作业效率和作业精度都大幅度提高。

“现在地里的活儿基本上不用人工了，机械作业全部按既定输入程序进行，由智能终端平台实时监控，靠‘北斗’定位信息自动调控。”张文国高兴地说，“比如今年夏天给玉米喷药，依靠成熟的北斗技术定位，实现了精准化喷药作业，喷雾机上的6个喷头，终端系统能根据‘北斗’提供的信息，分辨玉米苗生长状况，使用不同喷嘴喷出不同药量，苗多的地方多喷，苗稀的地方少喷。之前农户自喷每亩需要200多公斤药液，现在我们每亩只需要75公斤药液，并且效率也高，2000多亩地三四天就能完成作业。”

机器人巡检保障电网安全运行

机器人巡查，打造无人工厂

北斗服务就在身边

首届北斗规模应用国际峰会上，集中展现了当前北斗规模应用的最新成果。

去年7月我国北斗三号全球卫星导航系统开通服务以来，北斗系统在全球一半以上国家和地区推广使用。中国的北斗导航系统已经全面进入民用领域，在现代农业、智能交通、电网建设等重要领域大展身手。

目前，在国内入网的智能手机，70%以上应用了北斗服务。北斗高精度及北斗辅助快速定位用户数已突破5亿。你打开智能手机，接入北斗服务，可以轻松自主地导航，去很远的地方旅行也不会迷路。即使遇到危险，北斗的定位监控服务也能及时发出求救信号，引导救援人员及时赶到，将人们救出险境。

如今，基于北斗的导航服务，已被电子商务、移动智能终端制造、位置服务等厂商采用，广泛进入中国大众消费、共享经济和民生领域。

去年，全国有超过660万辆道路营运车辆、5.1万辆邮政快递运输车辆、1356艘公务船舶、300架通用航空器都应用了北斗系统。一些地方，已经有北斗无人驾驶小车在小区楼宇间穿梭送菜送快递；基于北斗的“智慧农耕”“智慧放牧”“智慧渔业”，让农牧民变身“甩手掌柜”。

基于北斗系统的无人驾驶技术，大型农机起垄、播种不受时间、天气、驾驶员疲劳程度等限制，作业高效又精准。

定位礁石确保航行安全

风口

洞见

商业

商业的本质，不是给女王提供更多的丝袜，而是在于能使丝袜的价格低到工厂女工都买得起的程度。这才是商业的本质，而不是创造更多的富豪，让财富集中。

——字节跳动公司创始人 张一鸣

现在的商业竞争，尤其是行业头部竞争，已经不再是单纯比拼规模和销售业绩的阶段，而是立体多维度竞争的阶段：从供应链、产品定义、技术创新、价格带、渠道、品牌内容、营销推广，因此企业需要打造一个完整的品牌能力闭环。

——农夫山泉创始人 钟睒睒

管理

我们处在一个不确定性的时代，需要我们在动态中去平衡，要保持伸屈自如的张力。因此一个好的管理机制，胜过管理者，因为好的管理机制，能让人才发挥作用，达成结果。

——极链科技创始人 金 明

移动互联网时代，管理上最大的变化就是人的驱动因素越来越强，所以管理里面有一条底线，那就是，从把人当物的管理，首先转移到人的主动性管理上来，也就是说，今天的管理核心是能不能抓人心。

——百森智投董事长 冉 涛

未来组织需要什么样的管理呢？那就是赋能，而不再是管理或者激励。赋能的核心是怎样让别人有更大的能力，去完成他们想要完成的事情。

——阿里集团学术委员会主席 曾 鸣

人才

“人才”是要靠机会发掘的。在运动战中，最容易发现真正的人才。设定较高的目标、发动队伍、号召创新的打法，自然就会有来自底层的创新、坚持、奋进。

——红杉资本执行合伙人 沈南鹏

留住人才，组织就要及时提拔人，不要舍不得乌纱帽。我们切忌做一个刻薄寡恩的管理者，舍不得给乌纱帽，更不能拿自己的标准去要求别人。给一个窗口让人才出口气，避免人才埋没，这一点形成制度非常重要。

——中国人民大学教授 吴春波

创新

在复杂市场环境下，企业应始终把技术研发和产品创新作为企业的核心竞争力，并从理念到实践一以贯之，最终才能实现技术创新硬革命和产品新升级。

——老板电器CMO 叶丹芃

创新，就意味着各种尝试、各种实验，有可能会失误或失败。创新中的失误，是组织为了突破，必须付出的成本，要宽容，否则就没人敢做事了。

——拉卡拉创始人 孙陶然

创业

创业的过程就是迭代，就是学习，就是进化，就是进步。一定要做这样一件事情，事情本身在成长，你也在成长，事情带着你往前走，你们彼此之间形成一种互动，和时间成为朋友。

——爱秒赞新零售CEO 常铁永

一个创业公司，核心是创始人或者创始人团队。创始人团队里最为核心的是我们优秀创始人的特质：判断未来的能力、很强的思考和沟通能力、行动导向和解决问题能力、持久的内在驱动力。一个好的创业团队，有了这个内核，才能不断向前。

——元气森林CEO 唐彬森

个人观点仅供参考