



任丘青年张志敏，进入电商领域创业，在带领公司不断转型中打造出一条特色产品供应链，并通过提高企业的创新能力、不断推出新产品，实现降本增效，在业内实现突围

电商竞逐 赢在产品线

本报记者 吴梦

品质为根 网络只是手段

近日，随着“双11”电商大促的临近，沧州各家电商开始加大活动宣传力度为即将到来的销售大战预热，但作为国内知名电商，“名客电商”的宣传却有些冷清。

“我们除了平时推广外，更注重所售商品的品质。”公司负责人张志敏给出答案。

“电商，‘电’是通过网路做买卖，‘商’就是商品，其中商品是基础，网络是手段，只有商品品质优秀，商家才能发展。尤其近年来随着消费升级的推进，消费者对商品的品质要求越来越高。通过多年经营，商品品质受到消费者认可，积累了一批粉丝，不打促销广告，客户依然会光顾、购买。”

张志敏表示，“名客电商”能得到众多消费者认可，是通过不断坚守商品品质得来的。

当年，他们和很多电商一样，网上什么商品火，就卖什么，但由于没有可靠的供应厂家，商品质量得不到保障，为此常常因商品质量问题接到顾客投诉，最终影响销售。后来，他们依托任丘当地九大特色产业，与当地供应商合作，才在激烈竞争中站稳脚。再后来，为进一步提高商品质量，他们干脆自己建厂。

“当时，玻璃纤维是任丘特色产业之一，我们就销售玻璃纤维布，凭借产地优势，产品质量好，价格也有优势，因此一推向市场，店铺就火了起来，让我们坚定了走质量为根的发展道路。”张志敏说。

特立独行 创新运营模式

张志敏透露，公司能够实现快速发展，运营模式的创新也功不可没。

做电商初期，张志敏以销售游戏装备为主。在大家纷纷扎根淘宝平台时，他却特立独行自建平台，在电商界实现快速发展。

“当时淘宝购物刚刚兴起，很多规则不完善，第三方支付技术也未普及，制约着淘宝商家的快速发展。”张志敏说，“同时淘宝属于竞价销售，利润低，也不适合初期创业者，因此我们自建平台，通过灵活交易机制和高利润商品实现了初期快速发展。”

之后，随着淘宝平台日趋完善和移动支付普及，在积累丰富实战经验后，张志敏带领

团队转战淘宝平台，成为淘宝的二级电商。

入驻淘宝初期，张志敏主要销售服装、日化等一些需求量大的大众化产品。

高流量商品，让“名客电商”很快收获众多关注，但也让张志敏困惑起来——较高的浏览量没能换来相对的成交量。

“刚入驻淘宝，新店铺没有浏览量，我们就不断投入推广。很快浏览量上来了，可成交量却不高。继续投入，依然不高。”

张志敏开始和伙伴对比、研究头部店铺。

经过一番分析，他恍然大悟：店铺定位中庸，商品更没有特色。

为此“名客电商”再次转型，将主打地方特色产品作为店铺发展方向之一。

很快，代表任丘特色产业的商品：马桶盖、纤维布、地面保温膜、五金配件纷纷上架。

“2011年，我们的马桶盖上架，一个月就卖出去200多个，后来月销量达到1000至2000个，高峰时达到60000个。”张志敏兴奋地说。

再次转型 精简完善供应链

主打地方特色产品，让“名客电商”在淘宝平台快速成长，不久它又入驻天猫商城等其他平台。同时，为了支持快速增长的销量，公司建立了20多家工厂。

正当“名客电商”如一辆汽车在网络上快速奔跑时，张志敏却踩下了刹车。

他主动放缓店铺发展，开始精简供应链，工厂被大量关闭，目前只保留了2家。

“我们主打特色商品，在业内一出圈，很快同行就来模仿，然后就会陷入同质化竞争的内卷之中，因此我们主动放慢发展脚步，通过完善产业链，再次抢占市场优势。如加强研发能力，突出产品的创新能力，通过产品不断出新，满足消费者多样化需求；寻找可靠代工企业，打造高性价比产品供应体系，达到降本增效效果等。”张志敏阐述新战略。

与此同时，“名客电商”开始自建电商学院，培育电商创业集群，通过集体力量占据产业优势。

经过几年的努力，目前电商学院培训了任丘和周边县市3000多名学员，带动任丘特色产品在各个电商平台占据一定产业话语权。

同时，为进一步扶植电商创业，“名客电商”开始搭建孵化基地，通过对新锐电商参股扶植，实现双赢发展。去年，“名客电商”成为省级电商示范企业。



引进来，依托资源优势，远景科技、国电投等知名智慧能源企业纷纷落户沧州；走出去，通过技术和模式创新，以八度新能源、朝日光电为代表的沧州企业开拓域外智慧能源市场

多赛道比武 抢占智慧能源产业先机

本报记者 吴梦

智能光伏 敲开智慧能源产业大门

日前，在肃宁经济开发区包装产业园区，一座新型智能光伏电站正式并网发电，这意味着肃宁县八度新能源科技有限公司在智慧能源产业布局中再下一城。

“我们公司专注智慧能源产业发展，技术团队经过长达6年的研发，成功研制出转化效率行业领先的超薄晶硅太阳能材料，同时与企业开发的高效超薄晶体硅技术、智能微电网控制技术、基于区块链技术的微网电力交易技术等相融合，打造出目前正在推广的智能分布式光伏电站，项目包括公司自主研发的88项核心技术专利和70多项软件著作权。”公司常务副总经理王超群自豪地说。

先发优势 智慧能源市场沧州成热点

在八度新能源以沧州为中心打造智慧能源产业的同时，以远景科技集团为代表的域外企业也纷纷看好沧州的资源优势。

前不久，沧州市与远景科技集团举行投资合作交流，并签署投资合作协议。根据协议，远景科技集团将投资342亿元，在沧州建设30GWh智能电池产业基地、零碳产业园及配套可再生资源发电、海兴智慧能源产业园、黄骅港零碳智慧港口等项目。

与此同时，河北工程大学（黄骅）智慧能源与生态产业研究院揭牌。研究院的成立标志着沧州市与河北工程大学、国电投北

王超群表示，智慧能源已成为我国能源发展的战略方向之一，八度新能源借势而为，通过几年的探索，目前公司以沧州为中心，正在打造覆盖全国的智慧能源产业集群。

智慧能源简单来说是一种互联网与能源生产、传输、存储、消费以及能源市场深度融合的能源产业发展新形态，具有设备智能、多能协同、信息对称、供需分散、系统扁平、交易开放等主要特征。目前，国内各发电集团已经开始对新型数字化电厂、智能化电厂、智慧电厂的建设进行研究和探索。

“这是我们打造的智能分布式光伏电站之一，它由单晶硅电池

板、收电、变电、供电等子系统组成，可以不经过国家电网而形成闭环供电系统，保证园区内的企业用电需求。”王超群穿过一排排电池板。

王超群表示，智能分布式光伏电站是智慧能源电站的发展模式之一，它区别于传统光伏电站的最大不同，是它的闭环供电系统。

“以肃宁包装产业园区为例，电站全部位于园区企业厂房屋顶，在收电、变电完成后，经过智能微电网控制技术调节管理，可以不经过国家电网直接供应园区企业，在保证企业用电同时，直接降低客户的用电成本，为企业运营提供强大动力。”

落实碳达峰、碳中和国家重大战略部署，大力推进新能源开发利用，着力打造京津冀、雄安新区清洁能源保障基地和智慧能源利用新高地。近三年，新能源装机年均增长率保持在35%以上。今年6月，沧州电网新能源装机总量达到532.36万千瓦，超越常规的火电成为沧州电网第一大电源。同时，沧州是工业大市、能源大市，工业覆盖全国41个行业大类中的36个，营业收入超100亿元的特色产业集群16个。2021年，沧州市工业用电量293.3亿千瓦时，同比增长13%、居全省第3位。

前，朝日光电已与布达佩斯15个区签订了照明节能改造全面合作协议。

与朝日光电不同，八度新能源近年来在智慧能源产业内快速崛起，则是依靠自身强大的技术创新。

“我们开发的柔性电池芯片，实验室认证光电转化率达到了22.49%，并制成可充电钱包，曾作为国礼送给外宾。”王超群说，“后又推出可充电帽子、衣服等产品。”

2019年，八度新能源的智能分布式光伏电站开始布局全国市场。

智能分布式光伏电站融合了高效超薄晶体硅技术、智能微电网控制技术、基于区块链技术的微网电力交易技术等，让电网具备更强的盈利能力。



最好的竞争是超越竞争

初创企业需要有好的商业模式，其核心问题就是如何产生具有差异化的、突破性的模式。竞争是难免的，但最好的竞争是回避竞争，或是超越竞争。

——五星控股董事长 汪建国

创业选赛道很重要，我们在做决定之前要研究清楚这不是一个具有巨大发展空间的朝阳产业。就像滚雪球，我们要选择长长的坡道、厚厚的白雪，这样滚雪球就容易很多。

——海尔集团荣誉主席 张瑞敏

中国的商业很多是资源驱动，创办一家企业首先要以商品为核心，重点放在寻找好位置、好市口、好楼层、好物业，做渠道基本是靠好的品牌。

——西贝餐饮董事长 贾国龙

创业不能蛮干，要等“风口”。机会永远有，尤其是在中国，关键是想明白一个问题：你给什么人提供什么服务？这个问题别人没法替你回答。

——美团公司CEO 王兴

集成创新是新的创新模式

集成创新不是模仿、抄袭或简单复制，而是一种新的创新模式。广泛吸纳海内外资源为我所用，把各种简单的技术要素和技术思路有机地集成在一起，取得“1+1>2”的效果，这才是集成创新的真正价值所在。

——北京大学教授 张维迎

一个企业创不创新与企业规模无关，与创新文化有关，与企业领导人的创新意识有关。企业应克服的是惯性思维和阻碍创新的内部机制，提高创新意识，加强与各家企业协同创新，这才是最重要的。

——中国上市公司协会会长 宋志平

企业必须能做赚钱的创新，把创新与经济效益紧密联系起来，不能量产、没有规模效益的创新坚决不做。创新没有效益，也就没有能力投入再创新，烧钱烧到最后，企业做垮了，创新也就失去了意义。

——湖南步步高集团董事长 王填

创新需要对一个行业有着深刻了解，盲目跨界十有八九会出问题，企业在熟悉的领域创新更容易成功。

——新东方集团董事长 俞敏洪

商业的本质是创造顾客

商业的本质是什么？商业的本质是创造顾客。好的企业都善于倾听客户的抱怨，并把这些抱怨一一拿来解决，客户的抱怨就是商机。只有通过与客户交流，才能发现真正的痛点。

——三全集团董事长 陈泽民

有一句活叫“不互动无关系”，在数字时代，一家企业要想成功首先要与客户建立起线上线下互动场景，只有跟用户之间产生互动，才能跟顾客建立起牢固的共生关系。

——方太厨具董事长 茅理翔

管理的核心是精简和瘦身

管理的核心是精简和瘦身。规模是把双刃剑，企业做得得心应手、规模适度才是最好。超越规模增长和基业长青，去追求活得更好、活出质量，这才是企业存在的真正意义。

——心连心集团董事长 刘兴旭

中心化的组织模式非常难管理，在数字化时代，组织要去中心化。我们采取分布式的发展模式，尽可能将组织拆分，这样能够有效地让组织变得更加有活力。

——安吉尔集团董事长 孔那

经营能力是企业领导者的核心能力。做有效的经营者，主要有5个方面的任务：一是正确选择，二是有效创新，三是创造价值，四是整合资源，五是共享机制。

——巴黎欧莱雅中国区总经理 宗国宁

个人观点仅供参考



张志敏与伙伴讨论上架商品

