

陈皎皎：提升生活品质 分享生活灵感

张森

在近日举办的2017中国创新与经济融合发展大会上,被App Store评选为全球最摩登App的北京良仓文化传播有限公司,受到了业界人士的普遍关注。良仓如何提供个性化的产品?如何创新性地引领用户关注和学习前沿生活方式和生活美学的内容?对此,良仓创始人兼CEO陈皎皎进行了深度解读。

品位生活制造者

问:良仓是一个什么样的平台?

陈皎皎:良仓是一个互联网基因的生活美学平台,我们创新性地聚合了新媒体入口、设计电商平台、意见领袖矩阵、生活方式分享社区、创意孵化器等多重平台。我们将良仓定义为品位生活方式的制造者和发现者。

问:你如何理解创新?良仓如何引导中高端人群学习前沿生活方式?

陈皎皎:在我的理解中,创造力是创造事物之间的新联



良仓创始人兼CEO陈皎皎

结。以往,传统电商占据国内电商大盘,但产品庞杂,环境杂乱,不适合中高端消费人群,而设计品牌和小众品牌并不适合进入商超式、货架式、性价比排序电商平台,这样的平台对于小众品牌来说,太过简单粗暴、没有讲故事、讲个性的空间,品牌的核心价值会被潮水般的选择淹没掉;显然,市场需要一个存在差异化的生活方式平台去呈现差异化的价值。良仓的电商平台已汇聚了全球近千个设计和小

众品牌的数万件精选产品,这些产品的共同点是最大程度地追求设计、工艺、情感、环保、科技等新价值。从生活用品到时尚服饰,从数码产品到美食和玩具,从家具、文具到买得起的艺术品,好的设计和它们代表着未来的价值观是良仓选品的标准。

而差异化的平台需要去引领用户的认知以及创造流量及影响力,媒体的属性就尤为重要,良仓的媒体板块和“生活方式研究所”聚合了国内外数百家一线的生活

方式、时尚、设计类媒体、机构和自媒体的内容,以及数千位意见领袖的分享,良仓成为了引领用户关注和学习前沿生活方式和生活美学的内容入口,这些具有自传播势能的内容通过良仓的全媒体渠道和社交媒体不断传播,形成了广泛的影响力。

设计师的孵化器

问:公司的目标是什么?目前实施了哪些创新战略?

陈皎皎:良仓希望通过互联网去联结生活方式升级的用户需求,和以设计为核心价值的创造者和品牌,打破信息不对称,形成多维立体联结、有自驱动力的生态圈,撬动用设计去改变生活方式。

中国作为一个新晋的生活升级和消费升级大国,非常需要一个专业的生活设计和生活方式的机构,来建立站在当代中国生活的角度看设计的标准。所以,良仓建立了“良仓设计大赏”和“良仓生活方式大赏”的权威评选平台,经过权威学者、评论家、媒体、艺术家、设计师、生活家甄

选出不同类别中本年度的十佳产品,一经发布便引起了互联网媒体的广泛关注和转发,其影响力在不断扩大。

问:请谈下企业在创新发展过程中,你有哪些与众不同的感悟?

陈皎皎:作为良仓创始人,我接触到国内很多有才华的设计师,他们反映了两个问题:一个是设计出来的产品找不到用户;一个是作为设计者,更愿意做一些品牌的大单,如果是小量生产的话,不仅制作成本高,而且对于厂家的质量也难以保证,结果便走入一个恶性循环。创新,就是要推动整个生态圈和产业链发展,而互联网恰恰可以帮助我们形成一个完整的生态圈,良仓就是通过数据库帮助设计师了解用户的需求,并对有潜力的小众品牌进行策略、生产和渠道的扶植,当用户和平台价值积累到一定程度,良仓就会发展成设计师的孵化器。把设计师的好想法落实为量产的产品,落地到有需求的用户手中,通过这些有情怀的产品改善人们的生活品质,提供更多个性化的产品。

冠群驰骋：用创新实践普惠金融

打造普惠金融,运用“互联网+”全力支持实体企业发展,多次被写入政府工作报告。目前,互联网金融行业已经成为我国搭建多元化、多层次金融市场的重要一环。而作为扎根中小微企业服务领域的冠群驰骋投资管理(北京)有限公司(以下简称“冠群驰骋”),一直以来把解决中小微企业融资难题作为重点工作,贯彻于公司业务与服务体系之中,通过构建产业链生态圈,帮助中小微企业成长,用创新实践普惠金融。

薛娟娟 谈蕾

经济新常态下实体经济困难频现

我国经过改革开放30多年的发展,经历了人口红利增长、GDP增速、产能加速增长、房产增速的大跨步阶段,当前我国经济环境逐渐疲软,面对全球性原材料价格上涨、人民币汇率波动、劳动力成本持续上升等问题,很多行业出现压力过大、盈利点逐步缩水等情况,中小微企业同样面临经济下行带来的重压。

作为我国国民经济的重要组成部分,中小微企业在产业结构调整、经济可持续增长以及社会和谐稳定等方面发挥着重要作

用。目前,我国65%以上的生产总值,50%以上的税收,80%以上的就业岗位都是由中小企业创造。

今年“一带一路”建设项目的推进,市场对于资金的需求激增,截至2016年底,国开行在“一带一路”沿线国家累计发放贷款超过1600亿美元。很多中小微企业抓住此次发展机遇,力求在政策东风下实现快速成长。但由于中小微企业自身资质及市场竞争力等问题,还面临着融资等困难。冠群驰骋总裁刘广东认为,中小微企业除融资难外还面临着供给紧张、市场销售渠道单一、产品创新能力不足、信息不对称等一系列产业链问题,随之而来的便是账期及资金危机。正是看到这一点,冠群驰骋才不断进行思考及创新,找出解

决中小微实体经济发展困局的方法。

立足产业链破解中小微企业融资难题

“一带一路”倡议带来的广阔市场要求中小微企业生产能力必须提高,立足企业自身现状,进一步扩大生产规模,提高产品质量,加强技术创新,人才吸收培养等。

从为中小微企业解决融资问题起步,冠群驰骋开始思考提供资金之外的更多支持。由于产业链配置不完善,大部分中小微企业仍处于被动局面。早在2016年,冠群驰骋便以行业内首次提出“债股结合”创新金融模式下,帮助上百家中小微企业解决融资难、融资贵的问题,不仅

帮助企业实现运营资金正常流动,同时借助增值服务平台,让中小微企业实现股权增值。

为更好地促进产业链发展,带动产业链上的企业共同进步,冠群驰骋通过8年的沉淀与积累,建立了10万+中小微企业实体生态圈,升级“债股结合”2.0,打造产业链金融模式,围绕中小微企业产业自身情况制定金融方案和工具,力求打造适宜中小微企业发展的良性互动服务平台。

整合产业链资源,解决融资成本高,销售盈利难,并对中小微企业提供稳定资金扶持,冠群驰骋新业态模式赢得了广大中小微企业高度认可。

自2013年进入浏阳,冠群驰骋已经与300余家花炮企业达成合作,更与浏阳市花炮局签订了5年授信20亿元的战略合作协

议。基于诚信良好的合作基础,今年,冠群驰骋深入花炮行业产业链,与浏阳市花炮局联合推出花炮原材料合作项目,一方面,花炮企业利用较低的融资成本,结合统一采购带来的价格优势,有效降低生产成本;另一方面,对上游供应商而言,冠群驰骋统一采购,提高了市场销量,采用“零账期”现金交易的方式,解决了赊销风险,资金周转更有保障,从而提高企业效益。

通过产业链的信息疏通与资源整合,中小微企业之间实现紧密合作,增强核心竞争力,这对于中小微企业在“一带一路”时代背景下快速发展壮大至关重要。未来,冠群驰骋还将通过构建产业链生态圈,为经济脱虚向实提供稳固助力,更好地扶持实体经济发展。