



主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办:中国农业银行瑞安市支行

“点亮”皮具行业 O2O 模式

——访广东亮包网络科技有限公司董事长谢玲娜

■见习记者 缪星象 文/图

在家乡,她只是一家小服装店店主,“丽佳娜”是她注册的第一个服装品牌,意思是“美丽加上我阿娜”。

在广州闯荡10多年,她凭借独特眼光和坚强毅力,向马云“挑战”,独创全国领先的“亮包包”O2O新模式,建成专业的箱包品牌销售平台。

她就是广东亮包网络科技有限公司董事长谢玲娜。



开服装店，注册“丽佳娜”品牌

日前,记者来到广东亮包网络科技有限公司见到谢玲娜,她身穿韩版宽大毛衣,紧身裤,高跟靴,发型时尚,很难让人想象她是“60后”。

“我有七八年时间没回瑞安了,不知道老家现在怎么样?”谢玲娜亲切地用家乡方言和记者聊起天。

谢玲娜出生于1962年,排行老四,上有两哥哥一姐姐,下有一妹妹,老家住在瑞安八角桥附近。

女孩子天性爱美。上世纪80年代中期,谢玲娜20岁出头,正是温州民营经济蓬勃发展之际。瑞安新街一带有很多服装店,一次去买衣服,看到生意这么好,她突然想,“这样的店,我也可以开。”她说干就干,说服家人在新街开了一家小店,自学成才设计衣服,还请四五十个人一起做衣服、卖衣服。眼光独到的她设计的衣服新颖

好看,生意红火。

上世纪90年代初,生意做大后,谢玲娜就到温州妙果寺服装批发市场开店,那是浙南著名的服装专业批发市场。就在那里,她注册人生第一个品牌“丽佳娜”,意思就是“美丽加上我阿娜”。

从1996年以后,温州女装销售开始走下坡路,“服装风格有点跟不上形势。”谢玲娜解释。1998年,她来到广州考察一段时间后,下定决心闯出一番事业,并在广州买了房子,接来家人。

那时谢玲娜在广州批发韩版水洗服装,节奏比温州快很多,半个月要出一批新货,每季都要上新款,设计要跟得上。1999年3月,广州丽佳娜皮具服饰有限公司成立。那几年生意红火,公司有400多人,最好时一天有几十万元营业额。

转型箱包，首次“触网”遇挫折

好景不长。2004年以后,随着国内经济发展,服装行业竞争越发激烈,劳动力成本上涨。“有些批发商为打价格战,牺牲产品质量,这种饮鸩止渴的方式对自身品牌是一种大伤害。”在她看来,质量和价格的矛盾,在传统行业中很难调和。

2006年,国内服装批发行业开始大洗牌,谢玲娜也转型了,2006年3月,她成立广州泰玛皮具有限公司,生产箱包皮具。

就在那里,国内网络电商开始兴起,她看到媒体上介绍的淘宝销售方法很受启发,“开网店,只要一台电脑放在家里,几个人发货就行了,可节省很多成本!”她隐约觉得,通过网络,可以解决质量和价格的矛盾。“我做过生产、批发、零售,对质量管控有经验,如果再加上懂网络营销的人,我们也可以转型。”

但是,第一次尝试“触网”的她就遇到大困难,“在当地媒体登广告,想招聘一个懂生

产批发和网络销售的内行人,结果竟然一人也招不到,这方面人才太稀缺了。”她说。

随着2008年经济危机到来,国内市场不景气,谢玲娜和亲戚一起到英国做箱包外贸生意。2009年,谢玲娜回广州,但这时国内网络购物平台早已是马云的天下,大部分电商都依托淘宝网、阿里巴巴等B2C平台。“这些平台虽然价格低,但产品质量难以保证,难以杜绝假货。”她认为。谢玲娜酝酿出一个想法,广州花都狮岭,是世界级箱包生产中心,这里有1000多家企业都是温商创办的,她想要联合广州做皮具的温商,“大家共同出资,建一个有品质保证专门销售箱包的网络平台”,这样既能保证产品质量,又能以出厂价为消费者提供价廉产品。

然而,听到她的大胆提议后,很多朋友都愣了,“自己做平台,想都没想过。”还有人直接泼冷水:“娜姐,马云已经搞这么大了,你这个搞不起来的。”

投资2000万元,开发箱包O2O电商平台

谢玲娜下定决心要做的事情,十头牛都拉不回来。2010年5月,广东亮包网络科技有限公司成立。她从做电视购物开始,摸索传统箱包批发向网络销售转型的方法。她还整体引进数十人的电商团队,与天猫、京东、唯品会等电商平台展开系列合作,成为麦包包、麦考林等知名平台的产品供应商。即便如此,只是“为他人作嫁衣裳”,有一次某品牌为压价,给他们提供的原材料是旧货,公司发现后果断退还这批材料,为此承受损失40多万元。这件事让她更加坚定要有自己的网络销售渠道的念头。

每当事业遇到瓶颈,谢玲娜都会前往各地考察、取经。2012年,她去日本考察才有了灵感。

有一家公司只有70多名员工,销售业绩却跻身全日本排名前列。在该公司里,她看到每一位员工手里都拿着手机或平板电脑,通过一款设计巧妙的软件,员工工作效率大大提高,而且回家也照样可以工作。

“通过手机做买卖,未来商业就是无店面销售,而原来的实体店则会变成体验店、顾客俱乐部、培训中心一类的地方。”于是,谢玲娜决定启动新一轮转型,利用这个理念打造自己的O2O(线上+线下)电商平台。

互联网是个烧钱行业,砸进去2000万元,谢玲娜还聘请专门团队,开发软件等。可是第一年,她就被骗得很惨。“我们公司在五楼,这个

开发软件团队在七楼也开了一家网络公司,开发同样的产品,用我们的钱去做自己的事。”谢玲娜一气之下解除合同,这时,耗掉近1000万元。吃一堑,长一智。再次开始,谢玲娜将整个流程分为好几个团队,写代码、设计、评估都分开,“这样他们会相互监督,事情也顺利了。”她自己则不断学习充电,2013年11月,她和部分员工去北京一家培训机构学习网络和资本运营知识,共花学费80万元。功夫不负有心人。经过近2年努力,谢玲娜公司开发了O2O销售总体解决方案,拥有9项目技术专利,将“亮包包”打造成中国专业箱包O2O电商平台。

公司成功上市,合作皮具品牌达上百家

在距离谢玲娜办公室不远处,就是产品演示室间,摆着10多台大小不一的大屏幕显示器,每台显示器上都滚动播出不同产品,顾客可以在上面直接选择购物。

“代理商只需在实体店摆放台机器,不用进货,顾客看中哪款包,付款后,我们后台直接发货,代理商零库存,彻底颠覆过去的加盟连锁模式。”谢玲娜说,此外,顾客可以通过手机扫描二维码,把相关软件下载到手机上,直接用手机购物;还可以通过手机注册,成为他们公司的分销商,动动手机就可以做销售。前期实验阶段,他们已在温州、广州、丽水等地分布数十台机器,取得不错业绩。还有投资人建议她和合伙人将这套模式卖给上市公司,捞一大笔钱,但是谢玲娜舍不得。

“这种将线下和线上无缝对接模式,是我们开创的O2O

营销模式,目前公司正在国内推广这种模式,等网络初步完成后,还可以卖更多东西,成为人们未来购物的一种新方式。”谢玲娜介绍说。

2014年5月28日,“亮包包”模式取得资本市场的认可,成功在天交所挂牌交易,目前融资过亿元。据谢玲娜

的合作伙伴胡元弟介绍,与“亮包包”达成合作协议的皮具品牌达上百家,其中温商占了大部分。

“马云有现在,我们有未来”,谢玲娜信心满满地说,当年她联合所有家乡箱包企业打造大平台的梦想,现在开始展露曙光。



通过放置在酒店内的大型平板电脑,顾客可以很方便地购买上万款箱包商品