

# 百胜中国稳岗留工全力拉动新春消费



□ 本报记者 丁新伟

随着社会进入“全民抗疫”的冲刺时期,各个城市正处在加速“阳康”后的复苏阶段,2023年也正是以烟火气回归、暖流升腾的美好景象开启。

在过去三年,百胜中国始终秉持“以人为本”的价值观,稳就业、强保障,与40多万员工同舟共济,彼此守护,为超过12000多家门店的城市餐饮保障筑起了牢不可破的护城河。

与此同时,百胜中国集合旗下肯德基、必胜客、塔可钟、Lavazza拉瓦萨、小肥羊、黄记煌、烧范儿等品牌的力量,在充满了节日气氛的新春季,通过主题新品、特色营销、回馈消费者活动,在堂

食、外送、新零售等领域,发挥线上和线下的资源优势,活跃消费市场,激发消费活力,以提振市民生活和消费信心,为城市经济复苏、营造新春新气象增添色彩。

据百胜中国相关负责人向记者表示,新春佳节即将到来,百胜中国为春节期间在岗员工提供免费餐食,鼓励员工错峰过年,联合供应商推出特别激励方案,设立人员储备奖、顾客满意奖和销售激励奖,全力以赴支持每一家餐厅在春节期间做好骑手的稳岗留工,为外送业务保驾护航。

据悉,肯德基第三次携手故宫博物院,将瑞兔、祥云和中国色带到肯德基,以瑞兔揽金桶和七彩中国色为新春添

放喜庆的烟花,将心中美好传递给更多人。深谙跨次元年轻消费群体喜好的肯德基,用趣味玩法包装春节,跨越空间为更多消费者创造欢聚场景,一起感受新春快乐。

2023年新春,必胜客特别推出“超级至尊家”比萨家族来“拜年”。焕新33年的经典产品超级至尊,首次聚集六款超级至尊比萨组成“超级至尊家”,并上市全新的仙侠墙和牛超级至尊比萨,和双重榴连超级至尊比萨,用料丰富,满满年味,给消费者带来一桌新年盛宴。与30年经典情景喜剧IP《我爱我家》合作,共同推出拜年短片,与芒果卫视0713男团深度合作新春歌曲《超越至尊到,新年好运来》,送出新年满满祝

福,兔年之际,必胜客与三丽鸥旗下人气最高兔子IP——美乐蒂&库洛米,在2023年开年推出3款独家定制新春周边,当红不让美乐蒂保温杯套装,紫气东来库洛米保温杯套装,食力全开新春餐具套装,打造应景兔年的新春限定周边,在春节及寒假吸引亲子家庭及年轻人,和大家一起过新年!

Lavazza诚意满满推出开年新品,这2款来自珍稀产地的特调,寓意着新年好彩头,1月9日到1月22日期间,购新年新品的消费者可获得限时礼赠新年红包,还有更多新年套餐供消费者选择。推出云南好柿来了拿铁,100%取自云南阿拉比卡咖啡豆,自带饱满花香,杏仁香融合柔滑绵密柿子酱,喝出“好柿连连”。新品Kafa咖啡花蜜拿铁有着油脂丰富且伴有浓郁花香、蜂蜜香气的Kafa咖啡豆,包裹着从咖啡花丛中汲取的天然珍稀咖啡花蜜,做出的特调,味道绝美。

塔可钟在1月13日至2月19日,迎合新春佳节和元宵节,上市四款新品——牛肉泡菜芝士烤饼、XXL普罗旺斯半鸡、大琵琶腿、吉祥兔兔芝士奶盖茶。春节期间,为满足多人聚餐的需求,塔可钟重磅推出5款塔可多金盒,不同价格带的多金盒,满足不同人数的消费场景。产品上涵盖了经典taco、烤饼、也同时加入了春节的新品。

而针对新年“吃得好”,小肥羊羊蝎子系列全新上市,三种口味涵盖滋补药膳、香辣药膳以及青椒风味羊蝎子,实现一个锅底两种吃法,啃骨、吃肉,再涮锅,为消费者带来超值惊喜。除了一锅两吃的羊蝎子双拼火锅,小肥羊还为羊蝎子爱好者特别推出了大厨红焖羊蝎子菜,让经典风味再创新,成为年夜饭餐桌酱香醇厚、多重鲜香的美味。



□ 本报记者 丁新伟

近期,要客研究院发布《中国二手奢侈品市场报告》,报告显示,中国二手市场规模由2020年的285亿元,扩大到2021年的470亿元,一年内增长了65%。

据贝恩咨询预计,到2025年,中国将成为全球最大的奢侈品市场,这预示着二手奢侈品市场将在2025年前后迎来空前繁荣。

在二奢领域,直播电商是最受关注的销售渠道之一。而从2019年开始,直播逐渐成为二奢行业的标配,越来越多参与者以直播形式带货。作为最早用直播带动二奢行业的品牌,妃鱼创始人兼CEO并未感觉到焦虑:“其实这是一件好事,证明妃鱼做对了。”他认为,“对于妃鱼来说,第一个阶段是‘人无我有’,那么第二阶段就是‘人有我优’,我们的切入点就是深度改造供应链及服务。”

“非标品领域每个环节 都需要以数字化思维重做一次”

二手奢侈品行业主要有两种经营模式:一是传统商户的贸易逻辑;二是“做垂直App”的电商平台逻辑。黄世昌认为,背后体现的是行业数字化还处于早期阶段,即缺少对产业链的深度改造。他意识到二手奢侈品行业普遍面临“供应链分散”的痛点,非标品领域的每个环节,都需要以数字化思维重做一次。

一个包从进入妃鱼仓库,到流转至消费者,需要11个环节,包括鉴定、入库、养护、讲解等等,“如果不做标准化、数字化,就会形成规模不经济,规模越大、成本越高,而成本最终会转移给消费者。”黄世昌说。

黄世昌认为,二手奢侈品的供应链的数字化整合并不容易,首先这个行业需要在没有锚点的情况下对商品进行精准定价,它背后涉及到的服务也很重,单价高的二手交易中,要有稳定的服务作为保障,消费者才敢消费。同时,整个行业的供给极度分散,货源都在个人和小商户手中。这对企业本身的运营效率、组织能力、以及平台流量等多方面都提出了很高的要求。

经过6年的发展,妃鱼一直希望能够通过数字化产业链为整个行业带来变化,创造更多的价值。黄世昌强调,站在企业的角度,不仅我们自身得到发展,业绩放大,还能帮助平台上的中小商户提升运营效率、规范经营,带动更多的就业和税收。站在行业的角度,二手奢侈品是高客单价行业,对人才的专业要求非常高。资本的关注也能吸引更多的高质量人才加入这个行业。

为此,在进入二奢行业之初,妃鱼就致力于供应链与标准化。要改造供应链,首先要打好基础——建立一套新的标准。在定价方面,妃鱼会根据不同品类从多个维度对商品进行标准化,并通过分析历史交易数据,再加上估价师的参数校验,开放给用户一个区间价,用户可以选择在这个价格区间将商品售出。

作为一家互联网企业,妃鱼将数字化作为核心战略,开发自己的数字化系统。目前妃鱼系统每月录入约7万件上新货品。“我们是业内首家把所有的后端流程数字化的公司,目前也是体量最大、数字化程度最高的企业。”黄世昌表示。

经历了波折的2022年,在抖音“双11”好物节,妃鱼仍取得了亮眼的成绩——斩获全品类品牌榜二手行业第一、珠宝潮奢行业第一,GMV同比2021年增长超200%。而在同一天,妃鱼也做出了一个重要决定,与业内领先的数字化服务商奥哲正式签约,开启战略合作,力求更深入的数字化革新。

对于妃鱼而言,在二奢产业数字化方向已探索将近四年,自研的底层系统能够带来效率、人效的提升,也是妃鱼规模化发展、跑赢行业的重要基础。引入低代码是下一阶段妃鱼企业创新的又一探索。

“一方面,现有系统仍需要花费大量精力维护;另一方面,妃鱼未来致力于做产业生态的领导者,需要更高效的数字化系统,更具整合与拓展能力的技术框架。以低代码作为底层架构,能够帮助我们把业务中一些通用的流程、模块更加迅速地建立起来,资产可沉淀和复用,效率更高、速度更快、成本还更低。”黄世昌表示。

妃鱼方面表示,希望在三到五年的时间里,锻造全新的数字化体系,串联起产业链中包括二奢品牌、供应链、专业服务方、平台在内的四大利益相关方。让行业的信息沟通成本降至最低,效率升至最高,让“数字化体系”成为二奢行业继直播之后的新标配。

深耕产业链 让整个场域拥有成熟土壤

在黄世昌的创业理念里,应该把闲置高端消费品零售这门生意以长期主义思维来做。2022年上半年,国内奢侈品行业或多或少有受到疫情影响。在黑天鹅下,企业如何做好风险控制,迅速调整,妃鱼在实践中跑出了自己的心得。

上海疫情期间,妃鱼经历了封城,仍通过封闭直播、连麦直播的方式稳定推进业务。作为头部二奢平台,妃鱼认为必须承担起带动产业链上二奢线下店、二奢小微企业的职能,通过连麦的方式帮助中小商家把货卖出去。针对行业需求,抖音电商计划将线下展会场景向线上转移,让商家与消费者触达与互动的全面升级。妃鱼也希望通过自有经验继续赋能行业,同时通过直播,带用户足不出户探秘全国各地的二奢店,因此在2022年和抖音电商一起规划了新项目——中奢博奢展中心。

中奢博奢展中心是集闲置高端消费品“交易、直播、鉴定、产业链创新”等多功能板块为一体的全球化产业科创平台,也是上海首个二手奢侈品固展。中奢博奢展中心全年开放,可以容纳85家闲置奢侈品企业入驻,可以同时支持50场直播。

中奢博奢展中心规划了交易中心、定价中心、鉴定养护中心三个特色发展模块。“交易中心”拥有国内二手奢侈品一流的智慧化交易处理能力;“定价中心”将利用大数据、云计算等国内技术,对二奢箱包产品多个定价指标实现智能化评估,提升二奢行业的数字化交易效率;“鉴定养护中心”在后端保障方面持续提供标准化、精细化服务,并不断培养相关人才,为行业服务品质的提升提供源源不断的发展动力。

谈及对中奢博奢展中心的规划与期待,黄世昌认为,二奢没有天然成熟的产业带,妃鱼作为头部的商家,应该承担这个责任,和行业一起共建产业带,把商户和服务整合起来。因此,妃鱼引入创新的玩法,要把颗粒度做到商品,并通过SaaS系统把整个商品和交易连接起来。这样的好处是能够让二奢达人能提前远程选品,能够做到系统化的自动结算,甚至未来引入金融化的服务,让整个场域里面能有非常成熟的土壤,能够孵化出更多的达人进来。

“妃鱼在背后是服务的角色,把之前技术研发的积累、养护的服务能力、第三方机构等等引入进来,由平台赋予更多的活动、输出行业规则,逐渐形成成熟的产业带,甚至行业其他类目的达人也可以进入这个行业,反哺到行业。”黄世昌说。

## 二手奢侈品产业以数字化供应链助推行业效率提升

# 持续加码健康数字化建设 叮当快药全力做好健康便民服务



□ 本报记者 姜永腾

“莫名就感冒了,晚上躺在被窝里等叮当快药,好在二十来分钟药就送到了,希望明天能满血复活”。近日,伴随着新一股冷空气的到来以及新冠

疫情的影响,部分城市感冒患者增多,以叮当快药为代表的数字化即时健康到家企业愈发忙碌起来。

长期以来,叮当快药重视数字化信息技术的创新及应用,创立线上线下一体化运营、药品“网订店送”服务,为百姓提供全天候、免费专业医生在线咨询和即时送药到家服务,致力以科技之力为百姓健康服务提供更多便利。

在系统建设方面,叮当快药基于人工智能技术及自主研发的动态评估时间、路线规划、电子围栏以及智能分

单系统等技术,成功构建了智能配送系统,显著提升了配送效率并保障配送服务安全性、及时性。而电子围栏技术、智慧配送系统、仓储及物流系统、冷链系统、供应链系统及慢病与健康管理中心的应用,也为便民利民提供了技术层面的支持。

叮当快药还通过业务运营中处理的数据及开发中积累的相关经验,不断优化业务流程,依靠智能选址、智能拣药、智能配送、智能问诊等人工智能及大数据相关技术将叮当智慧药房的线下运营有机衔接,运营效率得以大幅度提升。

为了充分满足百姓多元需求,进一步助力百姓健康美好生活,叮当快药还依托于大数据技术,积极发展智慧健康医疗便民惠民服务,组织医生、药师为用户提供用药与剂量指导、用药提醒、健康信息反馈及健康知识管理,目前覆盖肝病、皮肤病、心血管疾

病及糖尿病领域。

在智能终端方面,叮当快药率先推出叮当安全智能温控药箱和叮当无人配送车。叮当安全智能温控药箱冷链技术加抗菌处理最大化的保障了配送过程中的药品品质。叮当无人车则与叮当智能运力调度系统全面打通,可智能规划行进路线,智能规避拥堵路段,用户只需要输入提货码或者手机扫码后即可开箱即可取货,叮当快药无人车的应用对于满足疫情等特殊场景下的配送需求具有重要意义。

叮当快药相关负责人表示,未来叮当快药还将不断加大5G、物联网、云计算、大数据等技术的研发及应用,围绕未病养护、健康科普、在线健康咨询、慢病健康管理、用药随访等群众健康生活未被满足的需求,持续提升全方位的即时健康到家创新服务,满足患者个性化服务和精准化健康需求。

以硬核实力引领行业发展

# 欧科云链入选2022区块链技术创新典型企业名录

近日,由重庆文博会组委会联合重庆市区块链数字经济产业园管委会、重庆文化创意产业协会等单位共同联合举办的元宇宙数字经济产业发展峰会在重庆顺利召开,峰会期间公布了2022区块链技术创新典型企业名录,作为全球领先的区块链科技企业,欧科云链成功上榜。同时入选的,还有华为、顺丰等知名企业。

抢占元宇宙数据领域高地

作为2023年元宇宙领域首个重量级活动,元宇宙数字经济产业发展峰会集聚了国内元宇宙、Web3.0领域、区块链的大量专家、学者、院士、企业家,共商数字经济、区块链、元宇宙的发展之路,是集中展示区块链产业技术创新和科技创新的重要平台。而作为行业风向标,2022区块链技术创新典型企业名录,是由中国区块链生态同盟、赛迪区块链研究院在全国范围内,从团队竞争力、技术竞争力、产品竞争力和商业竞争力4个层面评选出,代表了区块链领域综合实力水平的优秀企业,为推动我国区块链技术创新,促进区块链技术赋能实体经济

提供。欧科云链在千余家主流区块链企业中脱颖而出,是行业对其在区块链领域持续创新和升级,推动区块链与产业深度融合,构建产业区块链生态的高度认可。

元宇宙是数字经济的高级形态,正从单纯的虚拟阶段,向以虚强实、赋能产业的阶段发展,深刻影响着社会与生活。与此同时,链上数据应用和链上数据应用变得尤为重要。欧科云链深耕区块链大数据领域多年,以链上数据为抓手,以技术创新为动力,以产品研发为引擎,为元宇宙和数字经济的发展注入更多价值。数字安全是元宇宙和数字经济发展的关键议题,也是欧科云链在区块链产业长期发展的战略方向。作为国内最大的专注区块链大数据与安全技术服务的企业之一,欧科云链基于自主创新研发的OKLink多链区块链浏览器,链上天眼、链上卫士等产品,打造了一站式数据解决方案,为行业攻克难题。

技术+产品新引领行业发展

OKLink区块链浏览器是一款融合了区块链、大数据、人工智能技术

的区块链浏览器产品,提供链上数据追溯、分析功能,还能提供区块链基础数据查询、区块链地址标签库、区块链地址画像、跨链项目数据聚合等商业化功能。已收录23条公链,拥有超过15亿个链上地址,2亿条地址标签,服务全球8000万所有具有链上信息浏览和获取需求的用户,是全球收录公链数量最多、覆盖用户人数最多的浏览器之一。2022年,OKLink区块链浏览器推出了OKLink聚合搜索功能,只需一个地址,项目名或者ENS,用户就可以查看支持链上的所有相关信息,带来了里程碑式的革新。

而链上天眼则是面向大数据企业、政府、公安、投资机构等,专注于链上数据的追踪和监控,提供交易图谱、地址查询和地址分析服务的产品。链上天眼欧科云链基于对海量链上数据的深度分析和持续追踪,结合已有的上亿地址标签,为用户提供交易图谱、地址分析及链上监控等可视化形式展现,最终还原交易行为本末的线索链,支持一站式完成虚拟货币地址研判、资金链路跟踪、一键调证。2022年,链上天眼创新性地推出了态势感

知和代币分析功能,优化和拓展应用场景,满足民警案件研判新需求。目前,链上天眼已实现支持23条主要区块链网络的全节点数据解析,底层基础地址标签库拥有超7亿个链上地址标签,并提供有司法鉴定、业务培训等其他配套服务,为警务数字化升级赋能,为链上安全保驾护航。

人才是企业发展的核心竞争力。欧科云链核心团队近半人员学历在研究生以上,在软件开发和区块链技术研发方面拥有专业背景和丰富经验,其中具有自主知识产权的数据分层技术与多链并行开发技术已达世界领先水平,是目前全球范围少数支持大规模商业应用落地的区块链解决方案。不仅如此,欧科云链还推出“鲲鹏计划”,从人才扩充、培养、挖掘三大维度,为企业和行业培养引进数千名区块链人才,加速推动行业发展和进步。欧科云链副总裁、欧科控股执行董事张超表示:“未来,欧科云链将发挥典型作用,持续加强在区块链大数据领域的技术创新,助力区块链产业质效双升,推动行业实现快速健康发展。”(林文)