

传化“物流大脑”实现人车货智能调度 让货车司机不再“瞎跑”

“以前工作不稳定,吃饭也没规律,有时候货拉完了钱还拿不到……”货车司机李俊亚的这些烦恼在他加入传化的易货嗨后全都解决了。“现在,我的月均收入从7000元上升到2万元。妹夫、堂弟都跟着我加入了这个队伍,接下来我还要组个车队,接大单子!”李俊亚说。

在多元化民营企业传化集团旗下的传化网智能物流系统平台(以下简称“传化网”)上,像李俊亚这样的货车司机,有几百万人。记者近日走进位于杭州市萧山区的传化集团新总部,探访“中国物流大脑”如何应用大数据、互联网、云计算等技术,给中国物流行业提供“智慧发展”新生态。

近年来我国物流发展迅速,但从降物流成本的角度看,还任重道远。我国物流总费用占GDP比率在18%左右,而欧美、日本等发达国家这一数据只有8%左右。传化集团董事长徐冠巨曾在全国“两会”上表示,全国物流成本如果降低1%可以为企业减轻6000亿元左右的运输成本。

传化智联相关负责人向记者介绍,长期以来,传统物流行业效率低、服务集约化程度不高,是制约物流行业发展的最大痛点。2014年开始,传化集团计划要给遍布全国具有车源、货源、中小物流企业等资源的实体公路港网络,装上物流数据“大脑”。

目前,传化智联打造的传化网已经将智能技术与应用场景相结合,不论是陆鲸城际干线运力指挥调度平台鲸眼智能系统,还是易货嗨同城运力指挥调度平台风豹智能系统,都已实现人、车、货的智能调度。同时,立足公路港城市物流中心开发的智能云仓系统,可实现货物的就近入仓、就近配送,提升产业链效能。负责人表示,“借新一代人工智能发展的契机,通过全行业共同努力,力争在2025年将物流成本占GDP的比率降至10%以下。”

例如,货主发布货源时,鲸眼系统根据货主画像、交易历史和周期自动填充货源信息,简化发货流程;发布货源后,鲸眼系统根据货主偏好、运输路线、货物品类、货物规格、需求车型等标签,自动匹配合适的司



科技金融助推创新创业

175

和达高科

本栏目由杭州市创业投资服务中心协办

WE-LINK



由传化集团打造的智能收款终端内的实时交易信息在传化总部大楼一楼的大屏幕上尽收眼底。

本报记者 金乐平 摄

机供货主主动选择,提高交易效率。而在司机找货时,鲸眼系统可以根据司机画像智能筛选展现优质货源、沿途货源,特别根据司机常驻城市和常跑线路优先展现返程货源,提高交易质量。另外,对于部分城市、路线、货品的货源,鲸眼系统还会根据云端的大数据和运价算法给出推荐的运费报价供司机参考,降低交易复杂度。

目前,传化网物流大脑大数据平台每年发货已达到数千万条,还能实现精准货源、路线、公路港和司机全程检控与精准匹配。以往物流港“散小乱差”以及资源浪费高的行业运行状态得到了跨越式改善,物流运营效率明显提升。“经过这套系统,遵义热销的小辣椒,运输成本每吨至少能节省50元,每年节约将近2000万元。”负责人说。

长期以来,一个无比现实的问题一直困扰着物流从业者,货主担心提前给运费,承运人会坐地起价,甚至收不到货;而作为承运人,又经常担心货送到了,客户不给钱,这样的信任危机每天都在发生。

针对这些问题,传化支付联手中国银联,打造了涵盖多种非现金支付方式的智能收款终端。对于收货人,通过智能终端,可以用传化钱包、银行卡等“扫一下”或“刷一下”,便捷地完成各种金额的非现金支付。而通过“支付+系统”解决方案,就能实现万级系统自动批量付,上万多货款只需“一键确认”操作就到了发货方账户,全程无需人工操作,全部由系统后台执行。

负责人介绍说,传化集团的目标是,通过“端-网-云”的路径,为我国四通八达的交通路网和其他物流基础设施装上“软件”,通过互联网、物联网、大数据、云计算、供应链金融等手段,逐步沉淀物流大数据,形成智能的“中国物流大脑”,从而提升物流效率,降低物流成本,打造中国公路物流的新生态,引领生产性服务业发展,服务中国经济转型升级。按照规划,到2022年,传化集团将在全国170个城市完成智能公路物流网络运营系统建设布局。

本报记者 陈路漫 金乐平 通讯员 俞钧 周瑾

实体店购物也能享受无理由退货

浙江13047家企业作出承诺

当网络购物“七日无理由退货”渐成习惯,消费者在实体店购物退货却比较难。这样的局面将在浙江省范围内首先得到改善。今后,消费者在浙江实体店消费也将拥有“后悔权”。

8月29日,浙江“万家企业无理由退货”社会承诺百城联动活动开展。全省100个市市区,同一点同步行动,13047家企业向社会现场承诺实行无理由退货。

这是继7月3日浙江工商联手吉利、银泰两家大型企业及其旗下近70家门店统一向社会大众作出放心消费承诺之后,又一次更大范围的社会承诺活

动。活动从重点企业延伸至省内各类大型商场超市、城市核心商圈、新兴商业综合体、特色商业街区、旅游景区、品牌连锁便利店、互联网购物等消费场所,无理由退货承诺主体主要指线下实体店,同时也包括网络网店。但网络购物相关承诺将高于国家法定要求,包括退货时限和退货商品。

企业自愿承诺的内容包括退货商品范围和具体的退货时限,这些承诺应公开张贴于企业店堂醒目位置,接受社会公众监督。同时,生鲜食品、个人内衣、定制产品、奢侈品等不适宜无理由退货的商品不包括在内,且退回的商品还应当保持完好,确保无理

由退货的公平性、合理性和可行性。

值得一提的是,放心消费示范单位和无理由退货承诺单位都会统一公布在“放心消费在浙江”官方网站上,经营场所醒目位置统一展示标志标识,让公众“可视、可体验、可监督”,这就意味着厂家商家诚信不诚信、承诺落实不落实、消费环境放心不放心,最终由消费者来评判。

除了以上各类监督渠道,浙江省消保委还专门组建了社会监督义工队伍,而仅杭州一地就有18支共72人,将对企业无理由退货进行全程监督。

本报记者 林洁

“浙江好项目”海选虚拟现实专场举行

VR旅游直播APP在家玩遍全世界

足不出户,便可环游世界!“旅途”中还能和你心仪的主播零距离互动!这样的想法是不是让人觉得不可思议?然而,在VR的世界里,一切皆有可能。

在近日举行的“浙江好项目·杭州赛区‘富春硅谷杯’2017中小微企业创新创业大赛”海选赛虚拟现实专场的现场,一款将VR技术与真人旅游直播相结合的软件,吸引了观众与评委的眼球。

这款VR旅游直播软件是由杭州动蛙数码科技有限公司研发的“一起游玩”App。用户可以通过它,直播旅途中的各种趣事见闻,也可以观看其他用户的精彩直播与旅游视频。“一起游玩”App打破了传统VR模式,加入直播达人、线上陪伴等功能,实时为用户展

示旅游风光,结合当地历史旅游文化、风土人情、名胜古迹等进行生动有趣的分享,让世界展现在眼前。

另一参赛项目“噜噜VR”是一款娱乐交友应用,它利用自主研发的VR直播视频压缩、拼接和处理技术,让用户与网红主播在VR的现场场景下进行交互对战,增强用户体验感,打破以往的手机屏幕被划分为两部分的屏显模式。

电影与VR结合,将擦出怎样的火花?参赛项目“沃德院线”尝试将VR互动娱乐与各种碎片化应用生活场景和不同行业相结合,构建全新的VR泛娱乐体验场景。

此外,翱谷科技的参赛项目通过VR虚拟现实计

算机视觉技术开发和数字VR交互解决方案,根据行业特性及客户需求,提供整套VR定制化设计方案。“有家VR”则以VR为切入点提升家装消费者到店体验,并且通过营销App提升导购成交率,形成大数据SaaS平台。嘉培科技的VR项目充分利用了VR虚拟现实高速发展的网络技术,将各子系统与3D建模分别搭建在同一个平台上,并结合市场对统一资源、统一用户管理的需求,建立了一种新型展厅管理模式。

路演结束后,4位评委导师对6个项目进行了现场点评、辅导,对项目的商业计划书和路演情况进行评分。最终“一起游玩”App、“噜噜VR”、“沃德院线”3个项目成功入围。

见习记者 刘根深 通讯员 潘恩慈

浙江创新女杰理事会成立

由浙江省高新技术企业协会、浙江省女企业家协会、浙江省科技浙商促进会举办的“浙江省首届创新女杰”评选于今年3月7日在省人民大会堂揭晓。评选已落幕,当选的浙商女杰们近日又有了新举措。8月27日,20余位浙江创新女杰代表相聚在杭州市富阳区,就如何立足本职积极投身社会实践,开展女性创新创业工作展开热烈讨论,并且选举成立了第一届浙江创新女杰理事会。

当日,潘华素、陶柳莺、张玮兰、申屠丙花、朱建兰、俞佳娣、周爱娣等20余位创新女杰代表来到位于富阳的浙江富中联电力科技有限公司总部,感受企业自主创新、奋发向上的创业精神和良好氛围。这里也是首届“浙江十大创新女杰”颜珍珠所在的公司。

参观结束后,女企业家们齐聚富中联会议室,在杭州原瑞诗生物科技有限公司董事长温景宜的主持下,第一届浙江创新女杰理事会宣告成立,经民主推荐、众人表决,潘华素当选为第一届理事会会长。会议同时明确了理事会的宗旨在于集聚浙商女掌门、各行业资深女企业家及相关女专家学者,共同打造女性协同创新平台,通过多层次活动和交流,搭建信息共享、知识共享、人脉共享的高水平创新女性交流桥梁。

据会长潘华素与常务副会长颜珍珠透露,今后理事会将以科技金融时报为依托,与浙江电视台合力打造“超级女掌门”电视栏目,为浙江创新女杰提供更多展示风采的平台与机会。

本报记者 黄法康

慧财欲打造共享OFC生态圈

共享汽车、共享单车引领着“共享模式”流行起来,随之共享充电宝,甚至共享办公等都因为搭上“共享”概念成为资本新宠。近日,共享OFC这一全新的共享模式出现,那么它和当下流行的共享模式有哪些区别呢?

“企业家,天生需要冒险,尤其是在共享经济时代,只有在不断探索中前行,才能让企业发展壮大。”杭州慧财企业管理咨询有限公司创始人、董事长董咖这样描述他的第三次创业。

董咖表示,普通人对待新生事物,大多数的第一反应都是这样的:认为骗人,不去认真了解;迟疑,导致丧失机会;听从外行意见;感觉虚拟(所有商业机会都是早期、虚拟阶段比较赚钱)。“但企业家不同于普通人,如果你是一个有眼光、有自己思维模式的企业家,你应该思考的是在巨大的商机面前,你该做什么?”董咖说,改变传统企业家的思维模式就是慧财共享OFC要做的事。

慧财共享OFC是一个基于分享经济理念,以共享合伙人模式为核心的创业创新服务平台,以解决中小企业转型模式为出发点,为中小企业提供商业模式创新、项目孵化、产融结合等服务。“区别于单一的共享模式,慧财共享OFC由商学(TO B商圈系统),独角兽实战孵化营、母基金、帮助企业进行互联网后台系统开发以及上市等五大板块组成。”董咖介绍,目前已经有300多位学员在慧财学习ITO商业系统,涉及轻餐、App等多个领域。

下一步,慧财共享OFC将启动“跨年创业共享节”,吸引中小企业经营者参与,帮助企业从经营产品思维向互联网思维与经营用户思维转变,从个体户思维向合伙人思维转变,从价差思维向资本思维转变。

本报记者 王菁

云集微店 战略携手近30家品牌

8月30日,以“新零售·新电商·新未来”为主题的云集微店2017核心品牌战略合作发布会在杭州举行。行业权威专家、80余位国内外知名品牌商代表、社交电商精英出席发布会。

会上,云集微店创始人兼CEO肖尚略对云集微店发展战略进行了深度解读,他认为,与传统电商相比,社交电商更重视用户和内容,这使得它在产品、推广、交易、数据管理等方面展现出了广阔的发展空间。而云集微店的共享云平台就是为品牌方营销赋能的根基,云集微店社交零售的创新模式,区别于传统电商模式的固有形态,采用云共享式的协作,由云集微店提供仓储、发货、客服等服务,形成了价值与需求的高效自由链接,充分激发个体社交潜能,为零零售业创造了渠道价值。

发布会上,欧莱雅、强生、伊利、圣牧、飞利浦、九阳、百草味、科沃斯等近30家国内外一线品牌与云集微店达成战略合作。

本报记者 孙常云

杭州市科委 杭州10家银行 杭州高科技担保有限公司

联合推出

高新企业 信用贷款

联系电话:

0571-87020963,81396317

13777404242,18658868796



详情手机扫描二维码