

苏建军：做互联网上的苏富比



杭州捷雅文化创意有限公司董事长苏建军

“现在收藏人民币还晚不晚？”“当今市面上哪一类青瓷是上品，值得收藏？”“该如何鉴别民窑和官窑？”“当代艺术品有哪些收藏价值？”从事艺术品行业近十几年，谈到艺术品收藏就滔滔不绝，激情澎湃，那份痴迷与执着令人敬佩，这就是浙江中臻盛典控股有限公司董事长苏建军。走进苏建军的办公室，中式风格的红木家具、青瓷的陈设、雅致的装饰，每一个细节都透露出他对艺术品的深深热爱和追求。

每个成功者的背后都充满艰辛，2000年苏建军从西北陕西汉中地区的一个小县城来到杭城，外面的大千世界，让他对自己的未来有了新的目标和奋斗的决心。在来杭州之前，他在家乡办过粮油厂、在山西开过矿挖过煤，创业一次次失败。

经过几年的磨砺，2006年，苏建军开始迈进艺术品收藏行业，在一家大型艺术品分公司做销售，

作为杭州地区的负责人，他在全国各分公司表现尤为突出，业绩名列前茅，甚至帮助企业扭亏为盈，成为全国销售成绩第一的分公司。在这个过程中，他不断积累经验，学习专业知识，对艺术品未来发展形成自己独到的认识和见解。

苏建军敏锐察觉到，艺术品市场近年出现井喷式发展，收藏艺术品已经成为人们文化生活不可或缺的一个板块。“如今社会民间古玩收藏之风盛起，几千年的中国文化都可以浓缩在小小的一件古玩当中，当你闲暇时细细把玩手中的奇珍异宝时，会不由自主感觉到古今文化在历史的长河里来回穿梭，中国博大精深的文化，必须要每一代人传承，而我却把它当一份事业来做。”苏建军说。

2009年苏建军的“盛世收藏”开业，意在“盛世兴收藏”之说，第一家店位于吴山广场的古玩城。当时店铺主要经营国家一些重大事件的纪念币，比

如2008年北京奥运会、2010上海世博会的纪念币，还有各种生肖纪念金币和贵金属。因质量有保障、信誉好，积累了很多老顾客。经过几年的经营，他在古玩城站稳了脚，积累了一定的人脉和市场，赚得了人生第一桶金。

随着中国经济蓬勃发展，艺术品市场也出现一片繁荣景象，一家小店已经跟不上市场的发展和需求。此后，苏建军先后成立陕西中鼎国藏文化传播有限公司、杭州捷雅文化创意有限公司、杭州凌浩网络科技有限公司、浙江中臻盛典控股有限公司。

现今互联网发展迅猛，苏建军表示：“公司身处‘互联网之都’杭州，更应该顺应时代潮流发展，传统的艺术品收藏模式应与互联网相结合，利用我们十几年在线下积累的丰富资源，以线下体验、品鉴为基础，线上营销推广、数据分析、在线支付为工具，为卖家和买家搭建一个便捷、透明、安全的艺术收藏网App平台。”

“手上有件古玩如何典当变现？”“热爱收藏玉器，却不知道哪里有最佳上品？”“玉器、贵金属不知道如何鉴赏？”这些让广大艺术品收藏爱好者平日里烦恼的问题都可以用一个App解决。“不仅能买，而且能卖。要做互联网上的苏富比！”这是苏建军看到的艺术品收藏市场的潜在发展所在。

“艺术品拍卖会、收藏品典当、古玩鉴赏，相信对于广大的艺术家和艺术品收藏爱好者都不陌生。但是如何整合这些线下的资源，做一个‘互联网+艺术品’的综合平台，让艺术品买卖更加便捷，解决收藏爱好者碰到的各种痛点，正是我们想要做的事。”苏建军说。

通过艺术收藏网App，不仅实现艺术品在线拍卖，还有名人讲堂、在线直播、线下线上艺术展览、艺术经纪人等功能。在这里，不仅传统的商家可以入驻移动商城，免费开店，专业人士也可凭借自己的专业技能知识，为收藏爱好者收费答疑解惑。

“值得一提的是App的个性化定制栏目，比如你看中了一位书法大师的字画，就可以在这个平台上定制，将这幅字画定制成扇子，或者一幅你想要的书画作品内容，拥有属于自己的私属艺术品。”苏建军透露，除了艺术品私人定制栏目外，还有艺术品租赁和典当两大特色创新栏目，艺术品可通过短期租赁的方式出现在收藏爱好者家中、经营场所等，不仅可以丰富文化生活，提高环境品位，还受时间、空间约束，降低展示观赏成本。



这款功能齐全的手机在线艺术品交易平台，涵盖玉器、字画、钱币、纪念章、文玩、瓷器、油画、国画、琥珀、紫砂壶、沉香等上百种产品类型，同时拥有各种有趣的拍卖玩法及视频直播解说，还能够保证产品交易的真实性和安全性。

“我的创业其实很简单，就像‘吸引力法则’中说道的，‘人要有理想有追求才能一步步实现目标，目标不但要明确，还要定的一个比一个高。’而我的目标则是让有价值的艺术传承到顾客的手中，让文化沉淀下来才是真正的艺术。引用最新一档热播的节目《国家宝藏》中说的，中国上下五千年，我们要将这种传统文化发扬光大，要让艺术品有它真正的价值。”

苏建军在自己事业取得成绩后，也不忘自己是从陕西汉中一个小县城走出来的创业者。2016年加入杭州陕西商会，并且被推举当选为副会长。2017年为扩大陕西商会在浙江的影响力和汇聚更多陕西籍在浙江的企业家们，在商会领导下，苏建军积极配合商会工作，推动了浙江陕西商会的成立，并当选第一届浙江陕西商会常务副会长，为促进陕、浙两省经济发展和进步贡献自己的一份微薄之力。

本报记者 徐璐璐

张敬洋：让零售数据更有情感



“很多时候，我们总是瞻前顾后，害怕改变，拒绝接受，这样，你终将被淘汰。像现在这个人工智能、大数据当道的时代，很多企业为什么存活不下去？不是因为市场大环境恶劣、竞争过于激烈，而是因为故步自封，不懂改变，又不肯接受。我们BFORCE云图要做的就是创新，就是帮助实体商家改变现有的状态，我们的目光永远放在未来，而不是现在。”商塑（杭州）科技有限公司CEO张敬洋如是说。

张敬洋从2008年进入互联网行业，曾在多家知名的互联网上市企业任职，有着非常丰富的互联网行业经验。

2016年，马云在云栖大会上提出了“未来的10年，20年，新零售将取代电子商务”这一概念。这对全国数千万实体商家而言，既是机遇，也是一个巨大的挑战，随后国内涌现了一大批先行者。张敬洋就是被新零售理念所吸引的第一批人。

新零售到底是什么？新零售时代的门店、零售终端应该是什么样的？真的是电商阻断了线下零售业的生路吗？实体店到底输在哪里？消费者在购买产品时，除了产品本身，还关心什么？

为了知道这些答案，从2016年底到2017年初，张敬洋和公司另外两位创始人隔三差五就会跑到其他城市，特别是西北的一些城市，去了解当地实体零售的现状。“那时候很多老板挺烦我们的，因为

我们只聊不买，就只一个劲地问他们，‘你们的生意怎么样？你们有遇到什么问题？’现在想想其实那时真的挺屌丝的。”张敬洋自嘲道。

张敬洋表示，现在很多三四线城市由于人流量减少，房租涨幅十分微小，甚至不升反降；很多客户到店只看不买，觉得店里贵，喜欢在网上搜同款，但是实体店成本就摆在那，东西都是看得到、摸得着的，质量不能差；另外，周围今天开一个，明天建一个的大型商超，把实体商家仅有的客人也拉去了大半。很多店家说，他们也想搞大企业那种智能零售，但他们哪有这么多钱。就是这句话，让张敬洋找到了入局新零售的切入点。

“那时候，我们就在想，我们应该去帮助这些经济、技术都不占优势的中小型企业商家，提升他们的运营能力和效率，帮助他们深度链接消费者、建立产业链优势，实现实体零售向数字化转型。”于是，BFORCE云图应运而生，“它立足于实体零售、实体行业，助力实体商家改变传统经营模式，构建消费者需要的、想要的最佳体验式消费场景，实现‘让零售数据更有情感’！”

“在商塑科技正式成立后，我们三个人整夜整夜商讨我们的商业路径，就是定不下来。后来我们就说我们去日本看看吧，日本的零售业的确发展得很好，也许可以借鉴吸收一下。2017年4月中旬的时候，我和我们BFORCE云图的首席运营官仇健仇总空出时间，去了趟日本。”

在日本，他们去过很多大型的Shopping Mall、知名的连锁店和一些口碑很好的店。给张敬洋印象最深的是——一对80多岁的老夫妻经营的超市。这家超市仅一家店，年收入却高达7.8亿日元，这一下子就引起了他们的兴趣。超市位于一个小山城，人口那么稀少的地方却有这样的业绩确实让人称奇。

“因为语言不通，我们没有办法和老板进行沟通，只能蹲在人家店门口，一蹲就是一天半天的。观察下来，我们不得不承认，日本在很多方面都做到了极致，比如服务，比如对数量的精准把握，而且他们十分注重消费者的体验。那时我就和合伙人说，如果日本的互联网有中国一半发达，那更不得了了！”

回国后，张敬洋和他的团队根据中国的市场环境，找其差异化，最终确定了服务、体验以及大数据三个方向。张敬洋认为，消费升级引起时代骤然巨变，导致营销观念改变，旧的流量思维已经满足不了新的消费群体，企业唯一的出路就是塑造和开发超级用户——老客户、超级会员，并在企

业与超级用户之间建立一种可持续可信任的正式关系，谁赢得更多的超级用户，谁就将赢得下一个10年的话语权。

“但现在新一代的消费主力群体，都比较注重个性化，每个人的喜好都不太一样，怎么记住每个客人的喜好，从而进行精准营销，对我们来说又是一个难题。”张敬洋说，经过一系列的尝试，他们最终决定研究开发以“大数据+人工智能”为核心的软件，运用情感数据，实现精准营销，将服务与体验融入其中，构建一个全景数字城市。

2017年5月13日BFORCE云图产品正式上线，并陆续接待了来自各个知名机构的负责人，同年8月开始布局全国市场。通过BFORCE云图，消费者可以获得更便捷、更高效、更时尚的消费体验；企业和商家可以通过情感大数据来获取更多精准用户，快速提升销售业绩。

“比如，你想来一次异地旅行，当你打开携程预定酒店的时候，不知道酒店房型是否符合你的要求，如果这家酒店是有使用BFORCE云图的VR云店，点击酒店链接后，你就犹如走进酒店内部，身临其境感受酒店环境，选择最中意的酒店订房。”张敬洋表示BFORCE云图实现的是一种超越实体店、网店、微店的虚实一体化的全新消费场景。“未来，无论你身居何处，只要打开BFORCE云图，就可以随时、随地、随心进行场景消费。”

虽然商塑科技成立不到一年，但已获得了千万级的天使轮融资，BFORCE云图已经成功布局20多个



商塑（杭州）科技有限公司CEO张敬洋

省、直辖市，拥有100余位服务商，联动200多个县（市、区），为全国数万家实体商家实现大数据运营。

此外，其云图创新实验室还有正在研发创新的珠宝试戴、纳米透明橱窗、3D魔镜、AR幻视等高新人工智能产品。

本报记者 徐璐璐