

阿里大挪移

12月19日,阿里巴巴集团董事局主席兼CEO张勇发布全员内部信时公布了新的组织架构,为商家营销的阿里妈妈并入到蒋凡麾下,盒马与B端商家乃至农业有了更紧密的联系。当阿里不断强调全球化、内需、大数据和云计算三大战略的重要性时,背后各事业群之间的协同性自然尤为重要,顺畅的沟通才意味着战略能够落地。

本轮调整完成后,淘宝与天猫有了新羽翼。张勇的公开信显示,淘宝天猫总裁蒋凡在现有淘宝天猫总裁的职责基础上,将代表集团分管阿里妈妈事业群,总裁张忆芬向蒋凡汇报。张勇发布的全员信显示,阿里妈妈和淘宝、天猫将合力推进用户产品和商业产品统一策略下的创新,并且更坚定地建设好阿里妈妈广告业务中台,为集团其他业务场景服务。

从上述调整可见,阿里意在强调资源间的协同作用,放大可利用的资源并尽可能去除集团内的互相消耗。蒋凡分管阿里妈妈事业群,阿里的营销与电商无疑会形成更好的联动;阿里搜索及广告技术事业部负责人周靖人也将向蒋凡汇报。对于阿里根本之一的电商,除了一直跑下去,还要持续创新,集团也需时刻为之匹配更为合适的资源。入驻淘宝、天猫的各体量商家,无论是日常销售还是大促均需要阿里妈妈的营销支持与搜索功能。

作为拉动阿里内需的核心,淘宝与天猫之间的适当协同必不可少。阿里将天猫与淘宝同时交由蒋凡掌管协调后,在保持淘宝、天猫两个品牌独立运营的同时,还打通了两个消费场景,实现消费者和平台商家的分层运营。此举在一定程度上对商家与消费者实现了区隔管理,又能做到战略层面上的协同。

“过去几年,阿里对天猫比对淘宝的支持度会更高,集团已经意识到了这个问题”,淘宝大快消行业总监天德此前在接受北京商报记者采访时坦言,当两边由同一个负责人做权衡时,可以实现全局效率最大化,其中就包括天猫的品牌旗舰店,以及淘宝提供的细分市场、长尾商品供给。基于此,集团在内部做顶层设计搜索流量调控的时候就以该思路做整个市场。

淘宝与天猫的协同之外,盒马则有了更为强大的资源后台。阿里巴巴集团B2B事业群总裁戴珊在负责ICBU、1688、村淘、零售通、速卖通业务基础上,将代表集团分管盒马事业群,全面负责打通盒马、村淘、智慧农业等业务。盒马总裁侯毅向戴珊汇报。在今年6月调整阿里组织架构时,盒马升级为独立事业群,明确了侯毅继续担任盒马总裁。彼时,侯毅向张勇汇报。

当盒马由戴珊分管后,一定程度上受益于企业端的商家资源。盒马一旦能与村淘、智慧农业等业务打通,盒马的供应链能得到进一步补充,农业和商家等B端的影响力与B2B事业群也将辐射盒马。

张勇认为,农业和农村的发展是扩大内需的重要支撑,这一领域的数字化能开拓优质农产品供给的新增长空间。近一年,“新零售”这个词不再同前几年一样火热,盒马头顶的光环逐渐淡去时,业务的成效

以及摸索后能够被复制的可能性变得更为重要。

此外,张建锋将卸任阿里集团CTO职务,继续担任阿里巴巴技术委员会主席、达摩院院长、阿里云智能事业群总裁,领导阿里巴巴未来的技术总战略、达摩院的建设以及致力于阿里云智能业务的进一步突破。

而接任阿里集团CTO的是程立,向张勇汇报。阿里集团新零售技术事业群总裁吴泽明向程立汇报,阿里搜索及广告技术事业部负责人周靖人向程立和蒋凡双线汇报。程立还将兼任阿里巴巴技术委员会副主席,负责阿里数字经济体内各业务的全面技术打通。赵颖担任蚂蚁金服国际事业群总裁的同时,继续兼任飞猪总裁。

对于本次组织架构的调整,张勇强调这将加强阿里数字经济体的战略一体化。张勇称,全球化、内需、大数据和云计算是阿里数字经济体未来三大战略;在实施战略、兑现使命的过程中,业务战略、文化战略和组织战略三位一体,缺一不可;这对我们提出的基本要求就是,在我们的数字经济体里,通业务、通文化、通技术、通人才、通组织保障。”在全球化、内需、大数据和云计算三个战略板块里,都能清晰地看到阿里多个业务携手作战,进一步融会贯通。

北京商报记者 赵述评

“很高兴”抱团 金百万”能取暖吗

在接连爆出食品卫生安全事件、关店欠薪事件后,曾经的明星餐厅、快时尚餐饮品牌“很高兴遇见你”陷入了沉寂,最近又有了新的动作。北京商报记者近日走访发现,目前北京仅存的一家很高兴遇见你餐厅开卖烤鸭,并与金百万合作,这与其之前主打创意融合菜的路数大相径庭,店内的菜单也一改之前新奇特的菜品风格,转而开始做起了家常菜。

北京商报记者走访很高兴遇见你朝阳大悦城店看到,该店风格定位、餐品与以往大不一样,从创意菜变成了家常菜,并且主打招牌菜品为“寒门烤鸭”。值得注意的是,该烤鸭是与京菜品牌金百万合作推出,由金百万的烤鸭师傅在店内制作的。据门店工作人员介绍,该门店与金百万烤鸭目前进行合作,并且由多位金百万烤鸭师傅在店内制作,同时门店还有学徒与金百万师傅学习,至于金百万烤鸭师傅是否长期驻店并未透露。

与此前的菜品单价相比,菜品价格降低了不少。北京商报记者了解到,烤鸭全套定价为198元,目前仅售68元,同时其他菜品的价格与以往门店的价格对比也大众化了不少。此前,很高兴遇见你因装修环境文艺、菜品颇富创意且与明星投资人韩寒进行捆绑,很受年轻消费者欢迎。但北京商报记者注意到,目前前来用餐的消费者除了年轻消费群体外也有不少中老年消费者。

北京商报记者在天眼查发现,很高兴遇见你上海炸鸡餐饮管理有限公司旗下的一个餐饮品牌,自2014年成立并在上海开设第一家门店后,又先后在上海、广州、北京、宁波、武汉等城市快速复制开店。不过,据店内工作人员表示,目前北京仅剩这一家门店。

对此,北京商报记者关于很高兴遇见你

有限公司,其相关负责人表示,目前该店属于承包制门店,很高兴遇见你品牌正处于整合阶段,后续计划入局茶饮等。

很高兴遇见你自开设第一家门店后主要是以直营和加盟两种方式进行门店扩张,然而经营问题也层出不穷;“关店”欠薪”“无证经营”也成为品牌标签。自2016年开始,被曝出很高兴遇见你武汉分店因为无证经营、鼠患严重直接被关门,随后多位供应商到“很高兴遇见你”杭州店讨债以及多地门店关店的消息也让这个曾经带着明星光环的快时尚餐饮品牌陷入四面楚歌的境地。

在中国食品产业分析师朱丹蓬看来,国内餐饮行业引入明星投资的案例并不少见,但是这些明星投资人多数并不参与餐厅的经营管理,而是让明星光环成为了噱头,以吸引消费者及加盟商。在这期间,由于产品品质、运营管理、服务水平等问题导致明星餐饮门店闭店现象屡见不鲜,目前与金百万的合作也体现出企业并不想放弃该品牌,希望通过创新升级、转型的方式进行最后一搏。

值得注意的是,目前合作的餐饮品牌金百万由于“门店关闭”被列入失信名单“因未能如期披露半年报被提示终止挂牌”等事件一直被推到舆论的风口,如今很高兴遇见你选择与金百万合作,成为门店突破口的几率几乎很小。

朱丹蓬表示,如今烤鸭品牌金百万也是自身难保,很高兴遇见你选择借力金百万综合来看并不好。金百万的定位与该品牌定位、受众群体并不贴切,所以其转型成功率相对较低。如果很高兴遇见你想要重新进行的品牌整合,就需要重新定义、重新策划、重新包装一个新的品牌规划,保证品质、环境与品牌定位相匹配,否则以这种“吊盐水”的方式来运作并不会适用于长久发展。北京商报记者 郭诗卉 郭缤璐

广告

智慧融合 商业之治



2019年度(第十五届)北京十大商业品牌评选

投票开启

指导单位 北京市商务局
主办机构 北京市商业联合会 | 北京日报报业集团
承办机构 北京商报社

特别支持机构 中国商业联合会 | 中国经济传媒协会
智库 北商研究院
战略合作伙伴 杭州银行



活动官方微信



活动官方网站

官方网站 www.bjbiztop10.com
投票网站 www.bjbiztop10.com

活动组委会联系方式 010-64101823