



杭州跨境电商综试办联合都市快报推出“跨境创客 杭州故事”系列报道

“考拉海购”背后的男人 一天给“剁手党”发货10万单

记者 潘杰 摄影 严嘉俊

【创客印象】

这个信息爆炸的时代,在搜索引擎键入“海仓科技”,除了零星的招聘消息,几乎找不到相关新闻报道。

这家栖身于下沙新加坡科技园的跨贸企业,低调异常。然而统计显示,下沙保税仓每发出三单商品,就有一单来自海仓。

“没错,我们是细分领域前三。”CFO(首席财务官)陈强,创业前是第一太平戴维斯、省内知名控股公司分管财务的总裁。他更早的身份,是一名媒体记者,供职杭州一份知名都市报。

下午一点,我给陈强打了电话,他已事务缠身:“不好意思,不好意思,我还在仓库,请给我十五分钟。”

拍马赶到的陈强,胖嘟嘟的身形,个性随和。他斜四十五度望了望天空,聊起刚创业时的一次“暴走”。

那时,他花一个月走遍国内边境线,南到广西平孟,北到辽宁丹东,仔细了解各个口岸的商品入境情况及税率。

如今,他依然是“空中超人”,东南西北地飞,寻找最佳的建仓地。而海仓的客户,有耳熟能详的网易考拉海购、当当、松下、B区,意向合作的包括京东、贝贝、步步高……



海仓科技创业团队

【创客故事】

从巨头口中“夺食”

成立伊始,海仓就定位做跨境电商保税备货模式的供应链企业,这需要非常先进的仓储管理系统。

和陈强一起创业的小伙伴,有的在海关工作十多年,有的是神州数码、京东的骨干成员。看似混搭的创业组合,也产生了独到的化学反应。

他们开发的WMS仓储管理系统拥有软件著作权,雏形在联想、神州数码等平台的B2B销售中已经比较成熟,加入新元素后日臻成熟。

“跨境和一般国内电商的仓储系统相比,需要和海关的电子账册、浙江电子口岸、国检等对接,比单纯的分拣打包更复杂。”陈强说,凭着几个人在各自领域的特长,很快吸引到了“伯乐”。

这就是网易旗下的“考拉海购”,经过反复考察,成立不久的海仓成为其供应链企业。如今,海仓承接了“考拉海购”超过60%的供应业务,比另两家供应链企业亚马逊、顺丰的总和都多。

能从巨头企业口中“夺食”,陈强分析了海仓的取胜之道。

相较于亚马逊,海仓不存在“水土不服”的现象,船小好调头,响应速度更加快;顺丰则更善于对现成包裹的分拣配送,自主拣货、分装是短板。

2015年3月,国务院同意设立“中国(杭州)跨境电子商务综合试验区”,海仓的第一单测试成功,当时月出货量只有1500单。到当年12月,出货量已经飙升到113.7万单。

去年“双十一”时,最高一天完成发货超过10万单。

万分之三的差错率

在下沙保税园区,海仓有一个专供考拉海购的分拣仓,有7000-8000个SKU(商品单品)。最高峰时有600人为此服务,24小时不间断。

仅2015年,从这里发出的海淘订单就超过500万份,后期稳定在3万单/天。

用户在海购平台下单后,经过海关审核通过后即刻进入海仓的WMS仓储管理系统。拣货员根据订单,将货架上的商品装入统一的白色箱子内;打包员校验后装箱打包。整个流程快的话,一个订单从拣货到打包也就10分钟的时间。

这还不算完,打包完成后还要经过最后一道复核程序,即根据称重判断商品分拣的正确率。例如一瓶200ml的水,复核称重超过220g时系统会自动提示异常,必须进行拆包确认。

陈强说,系统设定的误差率在正负6%。随后,通过复核的包裹会经传输带直接装上快递货车。据统计,海仓的拣货差错率在万分之三以下,比万分之五的控制要求还低。

“我们的系统还有一个自动区分功能,如果目的地是杭州的订单,会直接装到落地配送公司的货车里,这样就能实现当日达、次日达。”陈强说,目前在当天14时前完成付款,海淘商品次日就能送达。

今年6月,海仓计划在仓库内上马“机器换人”项目,进一步提高分拣的效率。陈强介绍,目前下沙的人工时薪在17-18元,人到货的分拣模式依赖大量劳动力,而使用机器分拣的货到人模式可以显著提高效率,降低成本。

【创客新基因】

用“两朵云”优化跨境供应链

安静地当一家供应链企业,从来不是陈强和小伙伴们的理想。

除了替客户们备货、拣货,他们正在打造一个“双云战略”,即线下云仓、线上云商。

前者仍然是围绕主业展开,在全国东南西北布局仓储,完成落地速配。除了现有的杭州仓、郑州仓外,海仓已筹划在广东、天津建仓储点:“B2C模式,你只有无限接近C,物流成本才会最低。”

后者则是在做好跨境电商平台管家的基础上,吸引连锁实体店、O2O店、微商加盟,成为供应链的重要一环。

“货品还是电商平台的,但是我通过优化供应链,成为一个网货中心,扩大商品到达率,让更多人享受跨境电商的便利。”陈强说,连锁实体店等往往存在备货难、缺资金、缺平台的窘境,而海仓的优化创新恰好能解决这种不足,同时提高了动销率,实现双赢。

去年,海仓负责管理的跨境商品总额接近10个亿,完全可以提供相应的备货、分拣、打包服务。目前,海仓已经推出2000多个SKU给20多个合作伙伴。

在企业的未来规划中,跨境电商业务量基本是三分天下的格局,年营业额能达到1亿元。其中,服务大型电商平台仍是主业,约占40%的业务收入。其余两大块收入则来自优化供应链的产出,尤其是激活线上云商带来的业务收入。

而随着跨境商品的种类越发丰富,海仓也在着手建设特种细分库区,配合“双云战略”的展开。

陈强介绍,目前主要的细分库区有3类:智能库区,由机器人完成拣货;贵品库区,针对温度、湿度有要求的商品,列入一些轻奢品;冷链库区,针对冷冻、冷鲜的水果、生鲜。

【跨境机会】

4月8日,跨境电商新政出炉后,陈强明显感觉发货量减少了,日发货量是过去的1/3-1/2。

怎么办?陈强透露,海仓在以杭州综试区为“总部”的基础上,开始积极布局海外仓,通过海外直邮的方式满足用户需求。

目前,在台北桃园机场一期7000平米的台湾仓已经使用,二期还会扩大到20000平米。有别以往的是,海仓不再负责建设场地、招录员工等工作,而是由当地合作伙伴完成,海仓只负责输出WMS仓储管理系统和管理经验。

“我们也在把杭州经验往外推广,南方有省份已经请我们规划打造一个‘跨贸小镇’。”陈强说,海仓正利用跨贸管理经验尝试商业综合体,把更多跨境电商产品销往全国各地。