

数据驱动，零售业也可“任逍遥”

高新区创业公司引领零售行业变革，业务支撑交易额超过20亿元

□文/图 半岛记者 胡蕾

临期产品总是来不及处理，畅销品却总是断货？人力物流成本持续走高，效率却不见提升？全凭经验下决策，客户评估没有数据支撑？困扰零售业的诸多难题，如今依然是经销商们的“心头大患”。如何用数据驱动零售业的变革之路，是青岛任逍遥信息技术有限公司（以下简称任逍遥）一直在思索的“课题”。孵化于百度智创基地的这家创业公司，以线下分销商和销售终端为切入点，为客户提供新零售的综合解决方案，目前其业务已经覆盖国内12个省份，链接超过20万家终端门店，支撑交易额超过20亿元。

零售行业的“效率困境”

“截止到2018年来看的话，中国社会消费的零售总额在38万亿左右，线上交易总额在7万亿左右，线下交易额占了将近82%，将近31万亿。”在网购等新兴购物方式高度发达的今天，线下传统的行业供应链体系很容易被人忽视，然而，在任逍遥创始人兼CEO乔涛看来，“中国的零售商品流通仍然在线下，仍然是线下分销体系所占据的。”

这些分销商基本上有自己的仓库，有自己的车队，有一定的客户群体，深耕快速消费品行业多年，但他们的商业模式却十分传统，“从几十年前的走街串巷三轮车卖货，到现在每年流水几千万甚至过亿，他们的商业模式基本没有太大变化。老百姓花100块钱在市场上买到的商品，一线厂商基本上出厂价也就在60块左右，剩下40块的成本，绝大多数被分销商占据。”乔涛介绍，分销商环节成本的居高不下，与其粗放的管理方式有着分不开的关系，提升这一环节的经营管理效率，能够大大降低商品成本，最终让利于消费者。

“在未来，一定是高效率取代低效率、低成本取代高成本，这才是新零售的本质。”任逍遥的创始团队深知快消品的“行业痛点”，针对制约快消品商品流通发展的核心问题，公司借助行业数字化管理系统及大数据处理能力，采用SaaS交付模式，开发了任逍遥云服务系列产品，包括：任逍遥分销云、任逍遥云商和任逍遥云仓配等全套云服务产品。

数据何以驱动产业变革？

产品库存状况不明朗，不知道多少产品临期？多少缺货？无法准确了解业务员工作状态？不知道哪些产品利润空间大，哪些店铺的销售数据更好？困扰经销商的诸多难题，正是任逍遥团队工作的“切入点”。

以任逍遥的APP为例，它既可以满足业务人员日常外勤办公需要，提供销售、订单、配送、退换货、车辆库存管理、巡店、单据查询等功能，还可绑定蓝牙打印机打印单据。比如，业务员到了指定门店送货，可以通过打卡的形式进行定位，从而更加便于监管。另外，每天的送货情况，车上的库存情况，甚至销售货品的利润提成都一清二楚。通过数据手段，任逍遥解决了业务员考核难、管理散乱等问题。“这对老板来说也是件好事，商贸公司管理



工作人员介绍公司产品。



公司在各类创新创业大赛上获奖。



任逍遥受邀参加青岛软博会。



任逍遥与中国工商银行正式签约。

人员一直都是一个非常忙碌的群体，常常晚上对账到很晚，还无法避免人为出错。现在通过手机APP作为日常业务工具，一切数据打开手机就能处理，大大提高了工作效率，我们的客户可以提前三个小时下班，这也是我们希望给客户群体带来的价值，让工作更简单，让生活回归生活。”乔涛介绍。

关于公司的定位，乔涛认为，首先公司是一家saas软件服务公司，服务于整个城市的分销商体系，为他们提供人、才、货、客的一站式综合管理平台，帮助客户降低成本，提升效率；此外，任逍遥还是一家数据服务公司，通过数据为整个快消品产业赋能，推动产业互联网升级；未来，任逍遥还将成为一家金融服务公司。

今年8月20日，任逍遥与中国工商银行在高新区盘谷创客空间正式签约，双方达成全面战略合作关系。这也让任逍遥未来在金融服务方面有了更多的可能性，“通过我们跟银行共同提供的全栈金融服务，帮助客户更加方便地完成即时的在线支付与清算，让资金流动更加安全，客户的每一笔数据，每个订单、每一笔交易都跟银行的资金流并行，积累一定时间，客户就可以通过我们的系统向银行获得更低利率的贷款服务。”乔涛介绍，公司正在为小微企业和银行之间通过数据搭建可信的桥梁，力争在银行、客户、供应链当中实现更多共赢的局面。

2019年度预期实现盈收500万

从2017年3月在高新区注册公司，任逍遥的业务范围在不断扩大。“我们现在支撑的交易额已经破了20个亿，目前单天支撑交易额在2000万左右，而且六个月后会再翻一番。”乔涛介绍，任逍遥云服务系列产品以线下分销商和销售终端为切入点，目前业务覆盖国内12个省份，已经链接超过20万家终端门店，支撑交易额超过20亿元。2019年度预期实现盈收500万元。

“作为一家SaaS服务公司，我们掌握客户太多的真实数据了，细到每一笔订单，每一笔流水，这也是我们未来的压力和责任。”在许多路演活动中，乔涛不止一次地介绍着公司的商业模式、经营状况，每次的介绍内容侧重点或许会不一样，但在演讲的最后，他总会强调公司的价值观，“任逍遥希望通过数据推动社会生产力，但不作恶。”

目前，公司正在寻求融资。未来，公司会在金融服务和人工智能方面重点突破，用科技的力量构建更加优化的零售行业生态，做一家受人尊敬的科技创新企业。

“快消品行业每年有太多假冒伪劣商品正在流向下沉市场，下沉市场的老人和儿童大多没有辨别能力，我们希望能够帮助正规厂商把流通成本降低，进而挤压一定比例的假冒伪劣商品。”乔涛说，公司会始终专注于做两件事情，第一件就是通过改善商品流通效率，来改善老百姓的生活质量，这是公司的使命；另一件事，就是希望能够携手各方一起全力打击假冒伪劣商品，通过数据推动快消品行业的互联网升级，让食品更安全，这也是团队的创业初心。