

报告编号：201836000Z160128

# 科技查新报告

项目名称：通信行业的新零售平台——蜂行动

委托人：中国联合网络通信有限公司河南省分公司

委托日期：2018年6月1日

查新机构：教育部科技查新工作站（Z16）（盖章）

完成日期：2018年6月5日

教育部科技发展中心

二〇一三年制



查新项目 名称	中文：通信行业的新零售平台——蜂行动			
	英文：略			
查新机构	名称	教育部科技查新工作站（Z16）		
	通信地址	开封市金明大道1号河南大学图书馆	邮政编码	475004
	负责人	郑合勋	电话	0371-22964322
	联系人	王会丽	电话	0371-22198899
	电子邮箱	hndxkjcx@163.com		
<p>一、查新目的</p> <p>申报奖励</p>				
<p>二、项目的科学技术要点</p> <p>蜂行动是河南联通为了满足公司零售业务销售互联网化转型的需要，面向消费者、零售客户、供应链客户，通过整合线上及线下营销场景、大数据、客户服务、金融支付、物流交付等，所建设的社会共享随时赚钱的新零售平台。蜂行动有效运用阿里云框架，通过天宫成熟专业的组件 edas、drds、KVStore、OSS、SLB 等实现应用研发所需平台能力的一站式覆盖；分层分中心解耦，采用业务中心化、能力平台化的架构，实现平台+应用、共性+个性的 IT 支撑模式。</p> <p>互联网渠道拓展触点（APP）采用通用移动端开发框架 IPU，一次开发即可同时支撑 iOS、Android 等移动平台。极简业务受理通过 H5、二维码等技术手段对传统业务受理模式进行重构，将与客户无关的内容在服务端进行处理，极大的简化了业务流程。电子支付引进了微信支付、支付宝支付、沃支付等支付模式，并通过构建移动支付中心，实现电子支付手段和 ERP 财务流程的无缝对接。</p> <p>该项目涵盖互联网渠道社会能人拓展触点（APP）、极简业务受理（H5、二维码）、业务代理人的佣金实时计算、即时提佣、全业务受理、电子支付和分布式服务框架“天宫平台”的应用实施等内容，其中社会代理人、即时提佣、融合后激活等多项内容在全国同行业中是创新应用。</p> <p>通过合伙人模式和实时提佣的方式，实现“零资金”运营的新零售运营 APP 模式，支撑线上线下结合的全业务销售。</p>				

### 三、查新点

佣金直返，社会共享，线上线下结合的全业务运营的零售 APP 模式。

### 四、查新范围要求

要求查新机构通过查新，证明在所查范围内国内有无与查新项目相同或类似的报道。

### 五、文献检索范围及检索策略

#### 中文数据库检索范围：

- |                    |                 |
|--------------------|-----------------|
| 1. 中国学术期刊网络出版总库    | 1915—2018 年 6 月 |
| 2. 中国博士学位论文全文数据库   | 1984—2018 年 6 月 |
| 3. 中国优秀硕士学位论文全文数据库 | 1984—2018 年 6 月 |
| 4. 中国重要会议论文全文数据库   | 1953—2018 年 6 月 |
| 5. 中国重要报纸全文数据库     | 2000—2018 年 6 月 |
| 6. 国家科技成果数据库       | 1978—2018 年 6 月 |
| 7. 中国专利全文数据库       | 1985—2018 年 6 月 |
| 8. 重庆维普中文科技期刊数据库   | 1989—2018 年 6 月 |
| 9. 万方期刊论文数据库       | 1998—2018 年 6 月 |
| 10. 万方学位论文数据库      | 1980—2018 年 6 月 |
| 11. 万方会议论文数据库      | 1985—2018 年 6 月 |
| 12. 国家科技图书文献中心     | 1984—2018 年 6 月 |
| 13. 中国科技论文在线       | 2003—2018 年 6 月 |
| 14. 中国学术会议在线       | 2005—2018 年 6 月 |
| 15. 百度搜索引擎         | 2018/6/1        |

#### 检索词：

通信；运营；零售；平台；系统

#### 检索式：

(通信 or 运营) and 零售 and (平台 or 系统)

## 六、检索结果

依据上述文献检索范围和检索策略,共检索出国内公开发表的中文相关文献 400 余篇,筛选出对比文献 8 篇。对比文献题录和主要内容如下:

1.姚鸿超(中国联合网络通信有限公司),王颖楠.中国联通实体渠道新零售模式研究[J].邮电设计技术,2017(12):77-80.

[相关内容] 在大数据、O2O 相关理论的基础上,结合当前 O2O 行业以及大数据技术的发展背景,提出了中国联通实体渠道 O2O 一体化销售模式。即通过内部销售流程再造,汇聚线上流量入口,打造 O2O 平台和大数据化的信息系统,实施 O2O 一体化的运营管理措施,让中国联通实体渠道突破发展阻力,实现企业降本增效的发展目标。

2.李淑珍(江西科技学院),李晓宾.连锁商超型零售企业 O2O 运营模式的转型[J].电子商务,2017(2):19-20+39.

[相关内容] 文章对传统零售企业与 O2O 型电子商务进行了概念界定,归纳了该类企业实施 O2O 电子商务转型升级中所遇到的模式不清晰、线上线下没有融合运营、渠道各节间数据没有完全共享、对用户的核心价值与服务无针对性、缺乏电商人才等关键问题。并进一步给出了传统零售企业实施 O2O 电子商务,实现线上与线下融合发展的相应对策。

3.集合智造(北京)餐饮管理有限公司.一种基于开放式智能便利网点的运营系统和方法:中国,CN201710668110.9[P].2018-01-23.

[相关内容] 该发明公开了一种基于开放式智能便利网点的运营系统和方法,适用于大数据、新零售领域,系统包括:多个部署在指定公共区域内的智能货架和/或零售终端,部署在企业用户端的云服务器,用以预定/购买上述商品的客户终端。该发明中提供了融合物联网、无线物联网、图像识别、云计算等各项技术于一体的产品零售系统。其资产轻量化、运转效率高、风险成本低。由于运营系统在商品交易过程中全程无现金化,可提升顾客体验,实现对产品的即拿即走。此外,该发明的运营系统,可以根据人流量、环境以及目标群体随时进行变动和调整,以实现最优化配置。通过该发明中记录的大数据能够实现人货匹配,进而重构人、货、场的零售要素。

4.刘英学.基于预测和预订模式的连锁零售店运营系统及方法:中国,CN201710711425.7[P].2018-01-19.

[相关内容] 该发明提供一种基于预测和预订模式的连锁零售店运营系统及方法,所述连锁零售店运营系统包括商品交易系统和商品调配系统,所述商品交易系统包括业务运营中心平台、用户终端子系统和连锁零售店,所述用户终端子系统通过所述业务运营中心平台实现线上搜索、选购和交易,所述连锁零售店通过所述业务运营中心平台实现信息同步和订单管理;所述商品调配系统基于预测和预订模型,在连锁零售店和配送仓库之间实现商品的调配。该发明的商品调配系统基于预测和预订模型将成交概率高的商品预先流动到有相关需求的用户周围,使得空间有限的连锁零售店能够动态的提供种类丰富的商品,提高连锁零售店利用率和商品交易量,并有效降低用户退换货操作时间和成本。

5.侯玉梅(燕山大学),朱亚楠,王雨雷,等.互联网零售商运营平台研究[J].商业经济研究,2016(19):49-50.

[相关内容] 随着互联网的快速发展,互联网零售业正经历前所未有的冲击,转型成为必由之路。该文将理论阐述与案例分析相结合,在分析互联网零售商平台发展现状的基础上,从互联网传播理论的视角出发,研究互联网环境下零售商运营平台改进策略。为了使零售商更好地发展,将互联网零售平台改革成为以城市为团体,美团与淘宝相结合的销售平台,以顾客为核心,依靠线下连锁店铺的距离优势,结合网络媒体的传播优势,形成互联网零售商发展的新模式。

6.成都海蜃网络科技有限公司.基于互联网的社区平台:中国,CN201620933871.3[P].2017-08-15.

[相关内容] 该实用新型公开了基于互联网的社区平台,包括购物系统和安全管理系统,所述购物系统包括商务平台,所述商务平台配套设置有产品供应端、零售端和客户端;所述安全管理系统包括监控中心,所述监控中心通过网络接口连接有控制器,所述控制器通信连接有行人通道门禁、摄像头、人脸识别器、指纹模块和二维码扫描模块,所述监控中心连接有计算机和数据中心。该实用新型通过利用现有商务平台(网购平台),实现及时对零售端的物资补给以及客户端的商品购买,提高了社区服务的便捷性。

7.蔡大健(深圳市坪山新区烟草专卖局).构建烟草微信订货平台的可行性分析[J].中国烟草学报,2015(S1):66-71.

[相关内容] 通过对烟草行业实际运营微信公众号的研究,从外部环境、实证案例、优劣势比较、运用策略等四个方面梳理了烟草微信公众号的发展脉络:以厦门烟草微信订货平台为案例,对微信订货平台的特点及优劣势进行了对比分

析,提出了烟草商业企业建立微信订货平台的可行性,最后从方案设计和实施路径等方面阐述了烟草微信订货平台的风险控制问题。

8.谭娟(中南财经政法大学),龙桂杰.基于 CRM 的零售商业业务体系构建研究[J].学术论坛,2014(3):92-95.

[相关内容] 面对市场竞争的白热化,部分零售企业已率先引进了 CRM(客户关系管理)系统,进行客户关系管理工作的开发。但由于企业的客户管理战略不明确、组织架构不完善、人员配置不到位、专业技术能力不足等原因所限,目前 CRM 系统的应用过程中存在着诸多问题。文章在对传统零售商 CRM 运营过程中与原有业务体系矛盾分析的基础上,提出了基于 CRM 系统的零售商业业务体系构建,即要求企业建立起“以客户为中心”的战略理念,并在技术应用系统的支撑下,对企业的业务体系如组织架构、人员引进培养与技术管理手段等方面进行全面的重构,以此来提升客户的满意度及忠诚度,争取长期利润并获得持续的竞争优势。



## 七、查新结论

综合分析检索到的国内相关文献，并与委托项目的查新点进行对比分析，得出以下结论：

关于查新点“佣金直返，社会共享，线上线下结合的全业务运营的零售 APP 模式”的对比分析

检索到的相关文献报道了 O2O 一体化零售模式<sup>[见相关文献 1-2]</sup>；提供了融合物联网、无线物联网、图像识别、云计算等各项技术于一体的产品零售系统<sup>[见相关文献 3]</sup>；基于预测和预订模式的连锁零售店运营系统及方法<sup>[见相关文献 4]</sup>；互联网零售商运营平台研究<sup>[见相关文献 5]</sup>。上述文献均涉及了线上线下的运营模式，但未涉及佣金直返，社会共享的全业务运营模式。

相关文献还报道了基于互联网的社区平台<sup>[见相关文献 6]</sup>；构建烟草微信订货平台的可行性分析<sup>[见相关文献 7]</sup>；基于 CRM 的零售商业体系构建研究<sup>[见相关文献 8]</sup>。上述文献是基于互联网社区平台的安全管理系统和以客户为购买的发起者的微信订货平台以及以客户为中心的新零售运营体系，与该委托项目佣金直返，社会共享，线上线下结合的全业务运营的零售 APP 模式不同。

综上所述，在所列检索范围内检索到的国内公开发表的中文文献中，未见与该委托项目查新内容相同的文献报道。

查新员（签字）：王乃芳 查新员职称：副研究馆员

审核员（签字）：刘金丽 审核员职称：副研究馆员

（科技查新专用章）

2018 年 6 月 5 日

#### 八、查新员、审核员声明

- 1.查新报告中所陈述的内容均以客观文献为依据;
- 2.我们按照科技查新技术规范进行查新、文献分析和审核,并做出上述查新结论;
- 3.我们获取的报酬与本报告中的分析、意见和结论无关,也与本报告的使用无关;
- 4.本报告仅用于申报奖励。

查新员(签字):

王乃芹

2018年6月5日

审核员(签字):

d 会丽

2018年6月5日



#### 九、附件清单

- 1.中文检索结果
- 2.部分原文

#### 十、备注

- 1.本查新报告无查新机构的“科技查新专用章”、骑缝章无效;
- 2.本查新报告无查新员和审核员签名无效;
- 3.本查新报告涂改无效;
- 4.本查新报告的检索结果及查新结论仅供参考;
- 5.本查新报告的有效期为6个月。