

# 2020年“新动力”3C大奖评选揭晓



网易游戏



**获奖理由:**网易游戏在产品长线运营过程中,始终坚持以创新视角进一步挖掘文创产品的多元价值。以旗舰IP梦幻西游为例,在2020年,梦幻西游IP系列产品陆续开启敦煌主题联动,将敦煌传统文化与游戏内外的玩法相结合,包括上线全新敦煌资料片,打造《敦煌博物馆奇妙夜》创意H5,与敦煌博物馆联动推出系列动画《梦游敦煌》等,通过一系列更丰富更有互动性的营销活动,传承敦煌文化,让广大玩家更生动地感受到敦煌文明、华夏文明的非凡魅力。

大搜车

大搜车

**获奖理由:**2020年,大搜车先后与吉利汽车、奇瑞汽车、广汽传祺等主流汽车厂商达成数字化直销合作。大搜车wowcar是由汽车产业互联网平台大搜车推出的新车直购工厂店,以“品牌直供,好车不贵”为品牌理念,致力于携手各大汽车品牌,打造新车直购工厂店。平台汇集了上百款品牌车型,可以让品牌好车通过大搜车wowcar直达顾客。

2020年7月,大搜车集团旗下一鹿有车发起成立“一鹿车商联盟”,旨在助力综合汽贸车商创造更为公平的经营环境,提

升联盟车商的销售和服务能力,为联盟车商提供包括行业经营补贴、汽车厂商金融贴息、厂家直销车源等在内的全方位支持。截至2020年12月,“一鹿车商联盟”会员已达到5000家。

同时,2020年,大搜车旗下汽车供应链物流综合服务平台运车管家正式推出私家车托运业务。作为政府认证的北京市第一家网络货运牌照平台,运车管家线上采用类“菜鸟网络”的平台化模式,整合全国优质运力资源,构建了覆盖2200多个市县的智能化汽车物流网络。

## 当小鹏汽车遇上钉钉 孕育的不止400亿美元市值,还有一场汽车行业巨变

最新市值超过400亿美元的小鹏汽车,加上阿里云旗下协作办公平台钉钉,等于什么?

2018年前,这一问题的答案,是一个效率更高的数字化办公、沟通平台。

2018年到今天,这个问题的答案是一家实现“研产供销服”数字化闭环的数字原生车企。

而在不久的将来,两者的结合,代表的是一场由数据驱动的智能电动车生产及销售方式的变革,并将引领未来的出行方式。

就在上周,拥有17年汽车行业经验的小鹏汽车CIO戴闯,向记者讲述了这家创立不过6年时间的新型车企,是如何激活了拥有二百多年历史的传统汽车行业的“一池春水”;小鹏是如何从出生就被卷入数字化浪潮,用一种创新方式,不到两年时间建立起研、产、供、销、服的数字化闭环,实现业务和产业链在线;这种数字化浪潮,又将如何颠覆未来的汽车产业,乃至人类出行的方式。

■新快报记者 郑志辉

### 数字化原生

2014年,只有五六个人和一张原型图纸的小鹏创业团队,直接走上了数字原生企业之路,当时未必真就意识到了这是一场汽车产业革命的开启,更多的可能还是为了开源、节流。

戴闯介绍说,小鹏汽车从2014年刚成立不久就开始使用钉钉的第1个版本,当时还只有钉钉电话和即时通讯功能。选择钉钉,一方面是看中钉钉专为中国中小企业设计开发,像当时钉钉推出的“0流量,免话费”通讯方案,正好击中了创业期的小鹏汽车的痛点。另一个原因,则是两者都有着相同的阿里基因,小鹏相信钉钉中引入的建基于数据的数字化工作方式。

随着公司规模的不断扩大,从几个人到几十人,几百人,到目前的5500多人,小鹏汽车又陆续使用了钉钉的流程审批,企业邮箱,钉盘,投屏等功能,还开发了智能招聘功能,让公司可以面对业务的快速变化,按需组建“战队”。可以说,钉钉陪伴了小鹏汽车从成立到纽交所上市的全过程。

据戴闯估算,光是服务器、存储与

软件许可费用,6年就可以节省下1200万元,加上各种实施费用,运维费用与人员费用,钉钉为小鹏汽车6年累计节约至少1800万元。

### 一体数字化平台,应对诸般挑战

戴闯告诉记者,小鹏汽车的大规模数字化建设,实际上是从2018年才开始的。当时,在融资情况改善后,将迎来新车的量产、上市阶段,戴闯和他的IT团队,需要把研发、生产制造、供应链、销售、服务的全链条打通,这其中既包括上游的供应商,也包含下游的销售渠道,内外部都要打通,让数据流转起来,向数据要效率,要管理要效益。

这个打通研供销服、质量和业财一体的数字化智能运营平台XPO2S,戴闯认为它是当今智能车制造新势力,与传统主机厂的根本区别所在。

比如说,在数字化供应链方面,目前已经有3600多家供应商接入这个平台,小鹏借此可以实时地与供应商同步排产信息,不仅提高了供应链的效率与准确性,而且每年可以节约成本900多

万元。

再比如,小鹏汽车采用的是线上+线下的新零售模式。疫情期间,线下客流大幅减少,但在此期间,小鹏通过官网APP、微信群、天猫等线上平台工具进行了1200+场的线上云看车、云直播等活动,用户有意向后再提供上门试驾活动,直到车辆交付与使用的全生命周期,都在这一平台的支撑下完成。

相比之下,传统主机厂的生产和销售,都是基于库存的,难以支撑当今市场上的小批量、定制化的消费需求。

### 定制化、智能化,最后还得靠数字化

说到这里,戴闯透露了自己在传统汽车业浸淫多年后毅然投身智能电动车产业的原因。“加入小鹏之前,曾经来开发区试驾过一次小鹏的车,试驾完后产生了巨大的震动,觉得自己过去15年从业积累的东西都被颠覆了。”

“首先你会发现这个车是可以用语音来交互的,它能听懂我的命令;第二是非常的安静,这是传统车的安静程度再怎么降低都无法达到的;第三是居然

可以在车上娱乐、学习,还有自动跟随等智能化功能……体验完后,我深深感觉到,这150年来几乎没什么变化的汽车行业,一定会变了!”戴闯说。

戴闯认为,这些变化,归根结底,在于用户的需求发生了巨大的变化,更智能、更安全、更环保、更多的可定制化项目,更强的娱乐功能等等。他相信,未来的汽车生产,一次成型、3D打印等生产技术的进步,会让零部件的数量大幅下降,带来可定制化和智能化的程度不断提升。还有就是,汽车的消费方式也可能改变,购买会越来越像买手机般方便;汽车总体的数量也会减少,人们将用共享的方式来完成日常的出行。

面对种种行业可能出现的急剧变化,戴闯表示,这正是企业数字化转型的意义所在。“实际上数字化最重要是做什么?就是要做快速的响应。从开发的角度来讲,就是你必须要有快速的搭建系统的能力。钉钉最新6.0版倡导的低代码、无代码开发的概念,就是在帮助企业做这个事情。将来甚至PR的同事就可以做开发,IT部门也可能会融入业务,走到企业前端。”