



黄稚云
Huang Zhiyun

- 美国联邦政府甜蜜之家指导员
- MD/VA/DC 持证调解员
- VA 最高法院 共同抚养 教育者
- Gottman 夫妇治疗师 二级
- 中国婚姻家庭咨询师
- 2017 杰出华人优秀教师

提供中英文服务

免费热线:

(240)716-1000

家事法调解

6周快速无争议离婚

最保密 最省钱
最省时

双赢调解事务所 华府唯一

symediation.com

zhiyunmediator@gmail.com

最有尊严的争议解决

联合退休法官律师调解员 一站式解决

- ✓ 争议调解, 善办难案
- ✓ 达成分居协议, 离婚协议, 文件准备
- ✓ 孩子抚养权, 抚养费, 探视权
- ✓ 配偶赡养费, 财产分配
- ✓ 亲密关系重建

4-092

格力直播火了 渠道商心凉了

格力直播销售卖得这么火,为何渠道商却开心不起来,甚至有些渠道商转想投美国怀抱却遭到格力的阻拦?这背后深层的原因是格力与渠道商的关系进入一个临界点。

这个临界点,要么会成为推动格力销量持续升温的关键,要么会成为格力重构零供关系的关键。这背后隐含的风险是,格力必须要重估与渠道商的关系。

7月10日,在江西赣州的这场直播活动中,有媒体报道称格力全天销售额达到50.8亿元。

有人欢喜有人忧。继618格力直播销售额102亿,刺激着董明珠继续深入直播,江西赣州直播50亿再次成为格力的提振器,这是格力可喜的一面。不过,外界有不少质疑声音,认为618格力销售102亿的功劳背后,有渠道商下单的“功劳”。《格力故技重施?董明珠618直播未启动,千万购买任务已下达》一文,揭开了格力与上下游之间的“关系”。

忧的是,格力一些渠道商们却无法从两次直播销售中享受到红利。相反,有县镇级渠道商明确表示,将要逐渐退出格力。主要原因是:库存过多,渠道商是弱势群体得不到重视,渠道商所获取的利润体现在库存商品中。

这一现象其实由来已久。尤其是三四级甚至县镇的渠道商更为明显,和格力没有可以对话的机会与平台。甚至在省一级代理商面前,小渠道商人微言轻表现得淋漓尽致。

“我们本地有一个格力渠道商内部微信群,有一个渠道商给客户上门安装格力空调,发现空调上遗漏了一个小部件,并非格力空调的质量问题,应该是发货的时候遗漏或者丢失了。这位经销商拍了一张照片发到微信群反馈问题,结果这位经销商很快就被移除群聊了,所以大家有问题都不会在群里沟通,这个微信群越来越没有意义。”一位渠道商透露说。

其实,格力与渠道商之间的矛盾最近几年是家电制造业中较为典型的,似乎是公开的秘密。之前,格力与渠道商之间可以用亲密无间形容,而现在似乎貌合神离。

出现近乎“冰点”的主要原因在于渠道

商变得越来越弱势。因此,即使今年格力直播火爆,但对很多渠道商而言,他们心底的希望正在逐渐被蚕食。

在渠道商眼中,格力直播只是零售业态的形式发生了变化,但直播并不等于新零售。新零售的本质是损害渠道商的利益么?新零售的本质难道只是给用户提供了便宜的商品吗?

当格力在江西赣州直播结束后的第一时间,一位格力渠道商私下透露,格力在全国巡回直播的同时,更应该考虑到渠道商的利益和长远发展。如果只是直播中格力销售量增加(姑且不考虑其他因素),这不是新零售,而是打击了渠道商与格力的合作关系。因为直播带货本质是价格驱动,

从618直播到江西赣州直播,虽然从销量上看格力取得了成功,但渠道商与格力的关系却愈渐冷淡。格力直播卖得越多,渠道商却愈悲观。这意味着他们手中的库存可能会增加,继而影响他们的收益。其中,有几个主要原因:

一是格力渠道商选择权被削弱,已经失去了与格力之间的感情维系,格力的强势对渠道商是一种缺少尊重的表现。

当下的格力与渠道商的关系陷入了前所未有的困境。渠道商表示,在几年前,经销商和格力的关系非常融洽,返利和返现都能很好的兑现,格力的产品价格也一直走高,利润得到持续保证。转折点始于2019年,格力在产品推广上变得非常强势。

渠道商表示,格力给到的安装服务费和返利并不是现金,如果想拿到这两笔款项是有一定门槛的。首先是安装服务费,渠道商可以用格力给到的安装服务费兑换格力的任意产品,但是返利则不同。渠道商必须用三七配比购买格力的产品,也就是说,如果渠道商想兑换30万元的返利,那么他必须要自己拿出70万元的资金,购买格力100万元的产品。

更关键的是,即使经销售用70万元的资金去兑换格力100万元的产品,产品的选择范围也是由格力说了算,有时候是格力的冰洗产品,虽然质量很好但是价格很高,渠道商并不好消化。

“今年(2019年),我们这里的一级格力

渠道商通知我们三个渠道商,发了一车冰箱,让我们三个渠道分一下货物。说是在跟我们商量,进货格力冰箱就给一些优惠政策,不要的话本该返利的钱就拖着。”渠道商表示,这次返利让他很不愉快。如果返利的产品是格力空调,很容易可以将返利进行变现,利润可以快速回收。但产品变成格力冰箱之后,格力冰箱和海尔美的冰箱相比没有优势,而且价格还要高,这会给渠道商的变现带来很大障碍,也会有非常大的库存压力。

二是渠道商与格力信息沟通不畅,导致格力无法准确了解基层信息。

有渠道商透露,作为县镇级渠道商,是根本联系不到省级代理商,

当被问及,作为县镇四级渠道商,如果向一级省代反馈问题,省里会给反馈吗?该渠道商表示,省里的一级代理,他们是联系不到的。县镇四级代理会把问题反馈给县里三级代理,至于三级代理商会不会反馈给二级代理商,以及二级代理商会不会及时把问题反馈给一级代理商,他们是不知道的。

渠道商普遍认为,首先,格力听不到基层渠道商真实声音,对市场的评估可能会出现盲区,甚至会导致企业高层的战略与实际需求发生较大幅度的偏差,长期来看会对格力非常不利。

其次,对渠道商不够尊重,会挫伤渠道商的积极性,使得格力迅速发迹的渠道商存在被友商策反的风险,而这些拥有当地人脉和信用背书的渠道商一旦走向友商的阵营,会给格力的线下销量带来负面影响。

三是格力销量的增加,是建立在渠道库存增加的基础上,而不是过去渠道商零库存、直接销售给终端用户的模式。

有渠道商表示,“我们被格力牢牢地套住了。”

对于渠道商来说,格力销售持续增加的背后,是渠道商承接了格力空调的出货量。简单地讲,格力总部的销量是增加了,但商品并不是真正卖给用户手里,而是在不同层级之间的渠道商手里成为库存。从财务的角度看并没有问题,因为的确是格力有清晰的销售记录。

但渠道商手中的空调却不能及时销售,

所以造成库存增加。一是市场竞争激烈,格力空调价格高于同行;二是渠道商进货格力空调,但由于价格浮动比较快,有一些商品进货价格远高于格力网上销售的价格,格力则会予以差价补贴。

“格力每次下达给渠道商的任务,总是让我们踮着脚才能够得着,却让我们够的不是很舒服,渠道商顶着压库存的压力,格力的货就这样一轮一轮压过来。如果说渠道商安装空调的费用是十万块钱,格力会在一年以后补贴到账,这就意味着格力压了一年的账期;即使补贴到账,格力给到的也不是钱而是产品,这样格力又赚了一笔;如果渠道商拿着现金去提货可以优惠10个点,但是如果用补贴去提货就享受不到10个点的优惠。这就意味格力会在渠道商的身上赚走三道利润。”一位渠道商如是说。

利润变现困难、返利和安装服务费需要兑换成格力的产品并且再次销售才可以收拢资金,格力的大量冰洗产品就是这样压在很多渠道商手上;被格力变相捆绑,渠道商的最后一笔返利始终压在格力手里,难以脱身;卖格力产品多年,虽然也挣到了钱,但钱最终还是流到了格力手上,渠道商的利润都体现在货品上。

这是格力渠道商当下最真实的写照。直播带货给格力带来了销量上的增加,但渠道商这层关系该如何处理?网上直播是一种有效方式,但能不能是持续行之有效的方式、渠道商的角色该如何定位?

我们从不否认格力是优秀企业,但优秀企业并不意味着没有问题。我们写这篇文章的目的,旨在从渠道商的角度,唤醒格力对渠道商的重视。我们更希望看到曾经温馨的场景——渠道商与格力其乐融融,而不是现在的这番对格力有发自内心的冷漠。

现在,格力的业务员跟一些县镇渠道商的联系越来越少,甚至经常见不到渠道商。

“来了也没人理业务员。以前的目的是催回款、下任务,现在没人打款进货,来了不是很尴尬?”董明珠江西赣州直播时,一些渠道商拒绝观看这场直播。对他们而言,直播结果好坏与他们无关,而他们最关心的问题,只能依靠他们自己想办法解决。

还能依靠谁呢?

宇宙中真的存在外星人吗?

浩瀚的宇宙中是否还有其他生物,这是很多科学家想要找的答案。在文学和影视作品中,也不乏对外星文明的幻想,从《异形》到《ET》,从《银河系漫游指南》到《三体》,艺术家们幻想了无数外星文明和外星人的生活模式。

科学家也不甘落后,我国建造的500米口径球面射电望远镜FAST,就是探索外星文明的利器。到目前为止,并没有直接证据表明有外星文明的存在,但对于外星文明的争论却从未停息。

神秘的无线电波

2017年开始,由麻省理工学院(MIT)研究人员组成的天文学家团队捕捉到了一种奇怪、重复的快速射电爆发的节奏,它来自银河系之外的未知来源,距离地球约5亿光年。快速射电暴(FRB)是短而强烈的无线电波闪光,被认为是小的、遥远的、极其密集的物体的产物,通常持续几毫秒。

自2007年第一次FRB被观测以来,天文学家已经记录了宇宙中100多个快速射电的爆发。大多数情况下,这些探测都是一次性的,在完全消失之前短暂闪现。但少数情况下,天文学家可以从同一来源多次观测到快速射电爆发。

2018年9月-2020年2月,天文学家从FRB 180916.J0158+65中发现了38次快速射电爆发,他们追踪到该区域位于巨大螺旋星系的外围,距离地球5亿光年。这是迄今为止探测到的最活跃的、也是离地球最近的FRB源,这种新的射电现象产生的原因还是未知数,研究人员在论文中发表了一系列观点。

一种可能是周期爆发来自单个致密物体,例如中子星的旋转和摆动(一种被称为进动的天体物理现象)。假设无线电波从物体上的固定位置发射出来,如果这个物体沿着一个轴旋转,这个轴每隔四天就指向地球的方向,我们会观察到无线电波的周期性爆发。

另一种可能是双星系统,例如围绕另一颗中子星或黑洞运行的中子星。如果第一颗中子星发射无线电波,并在一个偏心轨道上使它短暂地接近第二个天体,那么这两个天体之间的引力可能会足够强,使第一颗中子星在离开前会短暂变形和爆裂。当中子星沿着轨道摆动时,这种模式就会重演。

研究人员还考虑到了第三种可能的情况,包括围绕中心恒星旋转的射电源。如果恒星发出气体云,那么,每次射电源通过云

层时,云中的气体就会周期性地放大该源的无线电发射。

当然也有科学家猜想,这会不会是外星文明存在的信号?

银河系中的类地星球

目前,太阳系中只有地球被发现存在生命,拥有对于碳基生命而言适宜的温度、液态水和充足的阳光。如果在宇宙中的其他地方也拥有和类似的文明,一颗条件与地球相近的行星显然是必要条件。

类地行星必须是由岩石构成,体积大致地球大小且围绕类似太阳的G型恒星旋转(G型恒星是光谱型态为G,发光度为V的主序星,广义上来说是黄矮星)。同时,还必须在恒星的宜居区运行,也就是说这颗岩石行星距离恒星的距离适中,能够允许它容纳液态水和孕育潜在生命。

加拿大不列颠哥伦比亚省大学的天文学家利用美国宇航局数据得出最新结论,银河系中每五颗类似太阳的恒星中可能就有一颗类似地球的行星。根据UBC天文学家Jaymie Matthews的说法:“银河系有多达4000亿颗恒星,其中7%是G型恒星,这意味着类似地球的行星可能有将近60亿颗。”通常情况下,这些类地行星比其他类型

的行星更容易在行星搜索时被忽略,因为它们太小了,而且离它们的恒星很远。这意味着行星目录只代表一小部分行星,大多数行星们都被掩盖于恒星的光芒下。

2020年6月15号,一项新研究对银河系的智慧文明进行了估算,诺丁汉大学的研究人员假设其他行星上的智能生命以类似于地球的方式存在,并计算出在银河系中可能有30多个活跃的交流智能文明,该项研究发表于《天体物理杂志》。

研究表明,交流智能文明的数量在很大程度上取决于它们主动向太空发射信号的时间,例如卫星、电视等无线电传输。如果其他技术文明与人类文明(现在已有100年的电气历史)一样,那么整个银河系会有约36个正在发展的智能技术文明。

负责这项研究的Conselice教授表示:“我们的新研究表明,对外星智能文明的探索不仅揭示了生命形式的存在,还提供了人类文明将持续多久线索。”

如果我们发现智能生命是常见的,意味着人类文明继续存在的时间会超过几百年;如果我们发现银河系中没有活跃的交流智能文明,或许对我们文明的长期存在来说,并不是一个好兆头。