

# A轮融资60亿元的苏宁易购“云网万店”是何新物种？

苏宁又有大动作。

11月30日，苏宁易购宣布旗下“云网万店”与投资机构签订协议，完成总额高达60亿元的A轮融资。

01

“云网万店”是啥新物种？

对不了解“云网万店”的人来说，可能都会有疑问，“云网万店”究竟是个啥新“物种”？为何刚成立不久就能获得高达60亿元的融资。

玺哥查询第三方企业信息网站获知，深圳市云网万店科技有限公司成立于11月11日，由张近东担任法定代表人，由苏宁易购全资控股。信息栏对其介绍为：云网万店是一家电商全场景融合交易服务商，主要包括面向用户和商户提供电商和本地互联网等全场景融合交易服务，面向零售商和供应商提供供应链、物流、售后和各业态的零售云服务，与核心业务配套整合构建相关研发和运营管理团队。

根据介绍可知，云网万店的定位为“电商全场景融合交易服务商”，其主要服务对象为大众和商户，零售商和供应商，服务内容为电商和本地互联网全场景融合交易服务，供应链、物流、售后和各业态的零售云服务。

从其定位，服务对象和服务内容来看，云网万店既是服务C端用户和小B（商户）的平台，也是服务B端商户（零售商）和供应商的平台。也就是说，云网万店将承担的角色，在消费侧就是作为苏宁线上、线下业务进行用户触达的终端。而在商户一侧，则是供应链和平台业务的开放窗口。简而言之，它就是苏宁易购对外开放赋能，提供服务的“前台”。

玺哥认为，“云网万店”是苏宁“零售服务商”战略的进一步深化。2020年7月，苏宁在818发布会上宣布，苏宁将未来十年定义为“场景零售服务十年”，由“零售商”升级为“零售服务商”。

彼时苏宁方面称，未来苏宁将加速零售基础能力的开放，帮助更多的中小零售商成功，让用户更近、更便捷地获得服务。具体来说，未来苏宁将向全行业合作伙伴提供5个方面的服务和赋能：1、供应链方面，苏宁将基于独创的B2S2B2C模式，为上下游厂商与合作伙伴提供匹配及履约的全链路管理，努力帮助各品牌方实现整体的“一盘货”；2、物流服务方面，将通过“百川2025”计划，为行业伙伴实现仓储成本的大幅降低；3、场景服务方面，打通线上线下数字化，帮助零售商升级场景能力、协同品牌方更有效触达用户；4、金融服务方面，未来三年向合作伙伴新增借贷投放3000亿，向中小微商户提供500亿补贴融资成本、免息100亿；5、



在科技服务方面，通过零售云战略和星河云战略，推出ISV（独立软件开发商）三年免佣政策，未来三年为行业培育培育100个“航母级”ISV，构建“10万商户+10万门店”的智慧零售赋能生态。

云网万店的设立，为苏宁“零售服务商”战略的实施确立负责主体，也为苏宁“零售服务商”战略5大落地方向提出了更为细致的要求和目标。

02

投资人为何看好“云网万店”？

从公司设立到获得60亿元巨额融资，云网万店仅用了不到一个月时间。我们不禁要问，资本为何如此看好“云网万店”？

玺哥认为，资本看好云网万店的根本原因在于它是一个实实在在的“优质资产”。它的优质体现在以下几个方面，一个是创新的运营理念，二是云网万店是一个背靠苏宁的新平台，三是云网万店是对未来零售形态的一种探索，蕴藏中巨大可能。

创新运营理念方面。如上文所言，苏宁将下一个十年定义为“场景零售服务十年”，苏宁对自己的定位为“零售服务商”。云网万店作为苏宁“零售服务商”战略的深化，它代表着一种新的运营理念，那就是一切资源皆可整合，不再只靠“卖货”赚钱，转而以服务商家来赚钱。这种由“卖货”向“卖服务”的运营理念，是苏宁经营理念的一次根本性转变，他所带来的变化，蕴藏着众多的可能。

背靠苏宁这个很好理解。作为一家拥有30年历史的零售企业，苏宁在过去的30年中积累了众多的势能。比如在“大产业链生产系统”方面，经过三十年的经营，苏宁在供给端已经建立起了经营品类涵盖传统家电、消费电子、百货、日用品、图书、虚拟产品等综合品类的大产业链生产体系。尤其是在完成了对家乐福中国的整合后，其供应链的成本和品质优势更加明

显。在关键的物流配送能力方面，截止2020年6月，苏宁物流在44个城市投入运营58个物流基地，拥有仓储及相关配套面积1210万平方米，快递网点25881个。其物流服务除了能满足用户对“准时达”、“半日达”、“次日达”、“30分钟达”等不同需求，对供应商而言，可以在物流周转和成本之间进行平衡，实现全国性或本地化服务；在零售数字化赋能体系方面，有10年线下线上融合历程的苏宁拥有一套融合大数据、物联网、人工智能等先进技术的苏宁零售云系统解决方案。当前，这套系统已被应用到苏宁苏宁小店、苏鲜生、红孩子、苏宁体育店、苏宁汽车、苏宁影城、OK便利店、迪亚天天等线下场景等多个业务体系的7000多家门店中，成为苏宁易购效率提升的重要利器。当下，有丰富赋能实践经验的苏宁在零售数字化赋能方面已形成了“供应链+门店+社交电商”的新经营模式。这些资源、经验对众多线下商家、零售商、供应商来说，都是梦寐以求的助力。

未来探索方面。云网万店作为一种新的零售服务形态，他终端直接接触消费者，中部直接服务中小商家、零售商和供应链，打造了一种全场景的服务模式。玺哥认为，这种全场景的服务模式将在下沉市场和讲究性价比的场景中获得众多用户和商户的青睐，比如当前的社区买菜业务，未来的农村市场。当数万、数十万的商户、供应链商家成为云网万店的触角的时候，它做什么不香？

一个利好消费者、商家、零售商、供应链的新服务平台，一个可能代表未来零售形态的平台，一个有着巨大潜力的服务平台，是值得资本大力投入的。

03

经济内循环时代，我们需要更多的“云网万店”

2020年突发的新冠疫情，给我们的社会经济造成了巨大的打击。疫情之下，国家出台了“新基建”战略，并提出“经济内循环”的发展新模式。

何为“经济内循环”？内循环就是新经济，其根本是利用新技术、新科技，以创新推动数字技术产业化、传统产业数字化，以数字经济赋能内循环，促进区域经济协调发展和布局优化，以培育新增长极和动力源拉动内循环。

玺哥认为，云网万店“不靠卖货赚钱，而是以服务为本”的运营理念就是一种“内循环”下的零售业态的创新。

如上文所言，此次云网万店融资是苏宁零售运营理念上的一次转变，云网万店不在依靠“卖货赚钱”，而是转向以“服务”为本。云网万店说白了就是一个服务平台。不管是你消费者、商户、零售商还是供应链，你都能在这里获得想要的资源。

由于不再依靠“卖货”赚差价获得营收，消费者可以在云网万店的终端门店获得更为实惠的商品和享受到更好的服务；中小商户、零售商可以在这里获得难得的数字化转型经验，获得商品、技术支持。在云计算、大数据等新技术的支持下，商户不用再大规模囤货，做好终端服务就能获得更多支持，还能实现低成本获客、极速物流、便捷售后、拓宽自己的商品、服务范围，轻松完成数字化转型；对供应链来说，在大数据的支持下，生产更轻松，产品个性化定制不再是难题，还能获得金融、物流等支持。

玺哥认为，在社会经济急需实现稳增长、保就业、以及可持续发展的当下，云网万店的设立是有积极社会意义的。

据了解，当前中国零售领域存在大量数字化程度不足、体量较小的中小商户，他们是支撑零售行业发展、服务广大城乡居民的主体。据数据统计机构估算，当前全国范围内以“夫妻老婆店”形态存在的中小微企业数量近450万。如此规模巨大的小商户群体，正在迫切寻求实现摆脱传统零售落后形态，并向先进高效的数字化、互联网化转型，他们急需技术能力全面的领先平台为他们提供技术、物流、金融、供应链等全方位支持。而云网万店的出现，为广大中小商家带去了低成本、高效率实现数字化升级，并尽快提升经营业绩的希望。

玺哥认为，随着云网万店的发展，将会有越来越多的线下中小微商家、零售商获得技术、供应链、物流、金融方面的支持，并带动相关产业的协同发展。

经济内循环时代，我们需要更多云网万店这样的零售基础设施带动产业发展，助力众多中小微商家完成数字化升级。

## 宁波两万一顿的火锅：餐饮还债的法律关系



近日爆出，在宁波两个人吃一顿火锅，价格二万多的消息，令人咋舌，大开眼界。据悉是男女初次见面，女的点了宁波高档火锅店的6800元的帝王蟹、和牛等，还点了一

瓶12000元的拉菲（未打开，后退掉）。女方说，这顿饭本来是男方邀请她的，饭吃了一半，男的假借去卫生间逃单了，饭钱女方支付。男的回应被骗了。最后，经过警方调

解，双方平摊了6800的费用。

显然，这是一场不正常的饭局。哪有初次约会就如此奢侈消费的。假如女的真是名媛，一般不会去那，去了也不至于为付费大动干戈。至于男的，囊中羞涩，打肿脸充胖子，半路而跑，可谓绝配。至于网上说有饭托嫌疑，因无证据，不可定论。但是，不正常饭局背后肯定是有个正常逻辑，太阳光下没有新鲜事，只是幕后信息没有被披露出来而已。

再说法律。生活中小事，有时候在法律上却并非易事，也似乎从没有人细究这些法律关系。譬如本次事件，男女一起在饭店吃饭，通常认为是男女与饭店达成餐饮服务合同，餐费是男女的共同债务，而非按份债务（酒菜随便吃也无法按份）或连带债务（连带一般是侵权法上的概念）。此种共同债务对内、对外的效力如何，并无法律规定。本来，共同债务的前提双方是有共同关系，譬如夫妻关系、合伙关系等，并以共同财产来偿还，但合同主体之间的没有法定的共同关系，只是同一个合同的共同当事人，也无其他共同财产关系。所以这种共同债务情况特殊。

在生活中，这种共同债务关系通常作为

连带债务来解决，即对外承担连带责任，对内平均分担，就如本案，女的付费后，与饭店结清，并有权向同吃男追偿一半的餐费。

此外，就餐中还经常出现，请客的逃单，饭店扣下最后一个陪客要求付款的情况。此时陪客往往不肯支付，觉得自己是冤大头，法律上又作为何解？也无明确的法律规定。法理上，对此有两种意见，一种是请客人与饭店形成餐饮服务合同，应该请客人支付，陪客是合同第三人没有义务支付。还有一种意见是，大家都吃了，请客的与陪客的对饭店形成共同债务，每个人都有义务支付。第三种意见是，请客的是缔约者，是主债务人，陪客是债务加入，也成为债务人。三种意见孰为优劣？第三种意见比较清晰也契合人情世故。

从生活常识来说，饭店要每个人吃过的都支付，比较实用，但确实也会出现，陪客被迫买单的不公之处。究其原因，还是没有厘清吃饭中的法律关系（因为法律没有规定）。最后通常是以各种民间方法解决了。法律也有点奇怪，就不去认真关心这些琐屑的日常事情吗？