

机工宝借力互联网+, 探寻工业设备后市场蓝海

上线2个月1400蓝领成功“连连看”

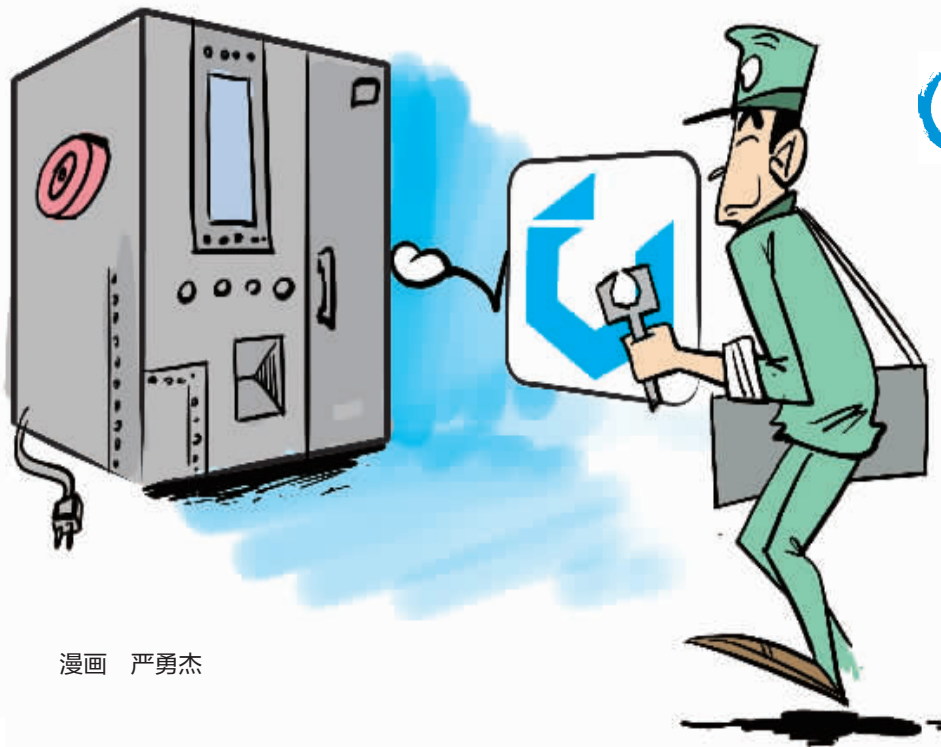
“

在现代工业社会, 机器设备的维修保养一直是令企业头疼的事。聘请专业的人员吧, 要配齐所有维保工种, 成本高昂; 但没有相应的维保专业人员, 设备的维修保养就成了问题。而一旦维保不及时, 设备出现故障, 损失更为惨重。这种矛盾在宁波这种制造业发达的城市尤其突出。

有一家企业就瞄准了工业机器维保这个“设备后市场”痛点, 开发出一款名为“机工宝”的APP, 用精准对接服务实现工业资源合理配置。上线不到2个月, 该平台就拥有2万多注册用户, 多达1400人次通过重新对接找到自己心仪的工作。

记者 劳育聪

”



漫画 严勇杰

痛点

宁波工业企业中近七成设备不按期保养

张先生在鄞州横溪镇做五金加工。“每当设备需要维保的时候, 总会莫名觉得自己得了疑心病。”他这样说。

由于机器维修主要由车间主任来负责, 他很难清楚地了解每一个维修环节以及相关费用。对此, 他产生了各种疑虑: 车间主任的报价是否合理? 维修工是否小病大修?

企业主在机器设备维保方面遇到的麻烦事远远不止这些。李先生是一个小加工厂的老板, 过去也曾遇到过设备突然出问题又急着交货

的情况。他说: “遇到这种情况, 预约厂家的售后维保无法立即解决问题, 只能临时找维修师傅。”但由于信息不对称, 找到技术过硬的师傅并非易事。

眼看着一台设备从机身锃亮到油尽灯枯, 许多企业负责人的心中五味杂陈。“由于很难对接到专业的保养师傅, 设备日常维保没法按期进行, 这在无形中缩短了机器的使用寿命, 实际上这是一种无形的损失。”一位业内人士说。

宁波搜油科技公司(下文简称搜油科技)联合第三

方机构开展的调研结果显示, 宁波工业企业中只有25%的按维保周期保养; 68%的企业不按期保养; 而不保养的企业占7%。

时间成本高、小病大修、难对接专业维保人员、修理人员信任危机……维保的问题源源不断涌现, 其背后造成的损失显而易见。

而另一方面, 一些“身怀绝技”的技工守着大把的业余时间, 却无用武之地。

搜油科技找准了这一市场痛点, 并利用互联网思维, 为“设备后市场”资源有效对接提供了可能。

效益

覆盖全国
每年或可挽回百亿元损失

机工宝APP上线经过地推之后, 立马就有注册用户尝到甜头。

上线不到2个月, 机工宝APP平台就拥有了超过2万用户。其间, 多达1400人次通过该平台对接找到自己心仪的工作。目前, 该平台日均交易量已经达到了50笔左右。

技工小王通过初步试水机工宝平台, 对接到了多个企业的兼职工作。其中, 第一次工作长达8小时, 他也从中赚到了320元钱。

上文提到的张先生通过该平台, 成功对接到相应工种的技工, 并从系统中了解设备维保中的每一个步骤。一个月下来, 竟然节省下了10%的维保成本。

“中国的蓝领技工大约有4亿人, 而维保又是一个千亿元级的市场, 如果应用到全国所有的工业区, 每年可挽回上百亿元的损失。”丁彬晓说。

而维保、技工招聘、物料买卖等环节涉及工业企业的方方面面, 这意味着机工宝的服务面可以扩大到中国所有的工业企业中。因此, 有人评价称, 这项创新或许将带来一场“设备后市场”的拓荒式革命。

目前, 机工宝APP正在以宁波为起点, 推出“点亮中国工业”的活动, 预计在两个月内可以将平台宣传覆盖至宁波所有的工业区。下一步, 团队将在一年内针对福建、广东等中国主要的经济工业区继续推广, 争取覆盖整个沿海地区的工业区。

“我预计机工宝APP在覆盖沿海所有工业区之后会达到50万用户, 活跃度可能会达到15%; 在这样的活跃度之下, 仅计算维保服务, 日交易额就能达到20万元左右; 加上其他服务之后, 这个数据会更加可观。”丁彬晓说。

展望

推动“蓝领创客时代”到来

眼下, 各种线下的创客空间成了热点, 而“创客”与“蓝领”也在碰撞出火花。据调研数据显示, 去年我国蓝领的创业基数为15.84%, 也就是说大约有0.63亿蓝领工人们选择去创业。

丁彬晓说: “蓝领们有着扎实的专业技能, 而且长期在实体企业的环境中生活, 具有非常大的创业潜质; 在制造业转型之际, 许多技工离开了原来的企业, 我们也想借助这样一个契机, 去鼓励蓝领们创业, 准备打造一个线上的蓝领创客空间, 为这些人提供各种服务。”

机工宝还在试水

互联网金融。“我们在收集用户反馈后, 做出点点滴进的改进。”丁彬晓介绍说, “针对抢单类型的活动, 平台已经推出了直接支付功能, 并且充当第三方的角色暂时保管费用, 在客户收货并通过机器测试之后, 才将货款打入收款人的账户, 这样就保障了交易双方的利益。”

他表示, 未来团队还会在机工宝APP上开辟金融租赁服务, 并且推动平台不仅具备信息匹配的功能, 还能成为一个交易的工具。目前, 他们正在与银行、保险公司等多方积极对接。

创新

借力互联网+, 实现供求“连连看”

“其实, 我们就是开发一个信息平台来进行不同种类的‘连连看’, 消除这种信息不对称的状态。”搜油科技负责人丁彬晓从手机中点开“机工宝”APP向记者介绍道, 技工可以在APP上发布个人信息, 企业则可查看并选择符合自己要求的技工, 还可从移动端了解到症结所在、价格等维修过程中的关键信息。“在对接成功之后, 技工可以利用空闲时间维修机器, 获得相应的酬劳。整个过程十分透明。”

与Uber、滴滴打车等软件相似的是, 每一位技工都拥有自己的信用体系, 用户可以在接受服务之后给出

相应的评价, 从而遏制灰色现象的出现。

作为B2B平台的衍生产品, “机工宝”并没有丢失最原始的服务。用户想要对接各类用于维护、维修、运行设备的物料, 也可以通过该软件直接找到。

大数据也在其中发挥作用。一位经常使用机工宝APP的用户告诉记者, 平台仿佛拥有一种“读心术”, 经常会推荐一些他近日正想入手的物料, 或是显示一些他可能需要的技工资料。这些正是“机工宝”通过大数据所实现的“精准”推送。

某种程度上来说, 这有点像之前很火的“你画我

猜”游戏——用户在平台上活动后“画”下不同的痕迹, 再由系统收集起来去“猜”他是一个具有什么特征的人。丁彬晓举了一个例子: “假如一个用户通过平台购买了大批的布料、货架, 系统就会通过这些数据来推测这个人可能是一个服装厂老板, 从而在之后的推荐中紧紧围绕相关物料。”

宁波市天使投资基金非常看好这个创新项目, 并已投资。该机构认为, 机工宝是国内首款瞄准“设备后市场”这一市场空白信息对接平台, 其在工业领域的价值如同Uber在交通领域的创新价值。