

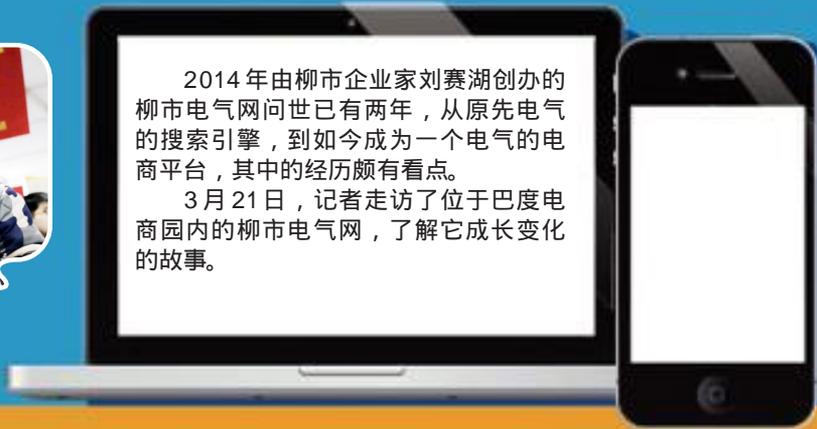
# 从搜索引擎到电商平台 柳市电气网试水O2O

聚焦柳市网络经济发展系列报道之三



2014年由柳市企业家刘赛湖创办的柳市电气网问世已有两年，从原先电气的搜索引擎，到如今成为一个电气的电商平台，其中的经历颇有看点。

3月21日，记者走访了位于巴度电商园内的柳市电气网，了解它成长变化的故事。



财智人生  
柳商故事

5

2016年  
3月23日  
星期三

责任编辑 张孟涛

## 实体经济拥抱互联网

刘赛湖除了是柳市电气网的负责人外，手上还握有上海刘氏电气有限公司与乐清市刘氏电气有限公司，主要经营亚克力、拉丝、多媒体箱等产品。

说起实体经济的经历，刘赛湖自2004年开始就已经接手零配件厂的生产经营。现在整个国内市场的竞争都非常激烈，我的零配件厂现在都主要做出口为主。谈起转型做互联网，刘赛湖说，一是当下实体经济的转型升级需要，二是2014年注册的域名较好，条件优越，三是当时使

用其余搜索引擎搜索电气产品的结果不精确。

于是，刘赛湖于2014年创办了柳市电气网，该网站首先是以一个专业的电气搜索引擎的面貌出现的。如今在移动端上打开柳市电气网，还可感受到浓重的搜索引擎的界面感。而在PC端上打开柳市电气网，则已经是一个电商平台的观感。

起初做的是一个针对电气行业的搜索引擎，以资讯搜索为主，后来发现这样做的话市场空间太小了。当时在阿里巴巴上购买电器，质量

没保证，我就萌生了将柳市电气网做成一个电商平台的想法，将电气行业内优质的产品通过网站售卖，保证产品质量。刘赛湖说，从2015年4月开始，整个网站就开始一系列的调试，到如今，网站建设、购买体系、商家入驻等都已趋于成熟。

说着，刘赛湖演示了一番购买流程，搜索商品、下单结算、登录会员、付款发货，整个流程简单明了，与当下一些电商购买流程类似。

## 做O2O信心十足

对于柳市电气网做专业电器O2O电商平台这一定位，刘赛湖显得信心十足。

从行业来说，我们电气行业是最适合做O2O的，我们不像蔬菜、水果等快消品保质期较短，电气产品的使用寿命都较长，对运送条件等要求不高，而且在全国各地原本就有许多五金店可以作为我们线下O2O的售卖点。刘赛湖说，他已经在北上广等一线城市谈妥了8家O2O门

店，计划在今年6月前后开业。

其实，早在2006年，刘赛湖就已经尝试做过O2O类型的电商形式。当时他在互联网上创办了中国柳市电气代购中心，在QQ上接收订单，再在长虹的中国电器城内租了一个柜台。别人需要什么货，我就去各个厂里找来卖给对方。当时自己也有渠道，每月的订单都有几万元到几十万元。一年下来，营业额在300万元左右。刘赛

湖回忆道，当时一个月收入也有一万多元，也算是一个还算成功的互联网尝试，后来厂里事情忙了之后，就把这个代购放下了。

如今，通过搜索引擎搜索中国柳市电气代购中心，还可看到以刘赛湖名字注册相关信息。

正是因为有一定的市场调研基础和一系列的尝试经历，所以对于柳市电气网做O2O模式，是刘赛湖接下来的选择方向。

## 融资推广市场

F2C+O2O+会员制+团购，说起如今柳市电气网是一个什么样的项目时，刘赛湖一口气在纸上写下了四个名词，他介绍，F2C指的是工厂到顾客，O2O是线上到线下，而会员制，是他们接下来力推的一个项目，对柳市电气网的注册会员提供系列的优惠政策，团购是一种具体的促销手段。

现阶段，我们网站搭建、技术支持、物流渠道等已经基本成熟，客户在网上可以选购到自己喜欢的电气产品，线上交易量也陆续在增长，我们打算进行融资，吸收资金、团队进来，然后进行推广，将柳市电气网的线下门店铺开。刘赛湖说，融资是现阶段的重点，因为网站运行情况良好，用户反馈体验也不错，融资是做大概市

电气网这一项目的必经之路。

刘赛湖说：在其他领域里面，柳市电气网可能做不过百度搜索、阿里巴巴等，而在电气行业这一专业领域里，我对我们网站还是有很有信心。

■张孟涛 文 柳市电气网供图