

加快电商渠道拓展

电子商务部 刘家春

电商，已经成为了目前商业模式中不可缺少的一种形式，甚至有一种更直接的说法：“要么电子商务，要么无商可务！”

利尔达作为技术方案的提供商，也在思考在这样的大环境下，是否存在一种适合利尔达的电子商务模式。目前，同类解决方案提供商的电子商务形式并没有一个成型或相近的参考形式。这也是我们在探索道路上遇到的最大障碍。

利尔达通过试水民用消费品、吸收产品经验，来更好地贴近市场，与实际用户互动，探知最直接的产品需求并应用于产品设计、开发当中，以提高自身产品的设计能力。同时，积极与渠道展开合作，让更多的消费者使用、了解利尔达产品。中小客户的服务，一直是行业的一个难题，该类客户一直苦于得不到优质的服务与可靠的货源，利尔达的电商发展也着力于此，在传统业务体系不能满足的情况下，作为一个有力的补充与发展方向。

利尔达电商的使命之一就是更好、更便捷地服务于中小客户及客户小批量的采购。为此，公司在淘宝开设了专门服务于此的利尔达旗舰店（lierda.taobao.com）。客户可以快捷获得所需的产品，目前淘宝店的服务质量已优于同行平均40%以上（数据来自于淘宝统计），成功助力中小企业的研发、小批量生产，欣喜地陪伴了这些企业的成长。同时，为使智能硬件的概念得到市场的认知与认同，服务于更多的渠道合作伙伴，近期我们在天猫开设了Lierda旗舰店（lierda.tmall.com），致力于智能化产品的推广，并将其作为与终端消费者直接接触的平台，通过该平台，可以更好地吸纳客户的反馈与建议，提高产品的水平与质量。

利尔达的电商业务，也将随着公司与市场的不断成熟，逐步成长，不断探索、创新出更符合市场与客户需求的全新模式。有效地降低客户的信息获取成本，持续提升客户服务质量，让客户与消费者能够得到全新的体验。

