

除了能够帮助电厂大幅提高设备使用效率，快备网还以数据作为护城河，反向赋能制造业企业。手握大把数据，似乎没有比电商更适合当智库和“预言帝”。

“我们连接着成千上万家分散在世界各地的零部件生产商，一台风机有7万个零部件，我们比用户更清楚，哪些风电设备长期依赖进口，哪些产品因海外厂家技术升级或并购等原因已经停产，哪些设备年年涨价但其实并不适合中国水土等，基于这些数据和趋势洞察，我们便可协同技术专家与上游供应商集中攻关，实现国产替代。目前，我国风机的国产化率已经超过了95%。”

“我们还会基于数据预判未来趋势，赋能国内制造商调整品类、基于市场所需进行制造，不再生产出一大堆无谓库存。中国作为全球最大的风电市场，现在的国产风机不仅能够零部件出海，甚至也能整机出海。”万辉说。产业电商的数据服务，未来对于产业效率变革有巨大想象空间，而这正是快备网能够成为细分行业“隐形冠军”的秘密武器。

电子元器件界的京东

刚刚申请创业板IPO并获受理的云汉芯城，早年也称自己为“电子元器件界的京东”，其自建自营的电商平台于2011年上线，迄今用户达数十万家，其中大量中小电子产品生产商，也包括长川科技等大型企业。云汉芯城所聚焦的，是用户们“小而离散”的需求。



上图：2022年2月26日，在山西省运城市芮城县中条山上，一座座风力发电机组迎风旋转，蔚为壮观。

云汉芯城总裁刘云锋告诉《新民周刊》，物联网、自动驾驶、医疗器械等电子产品在研发阶段时，对电子元器件的需求是小批量、多品种。“工程师们过去都是去深圳华强北电子市场淘货，那里有数万个柜台，如大海捞针，搜索效率很低。一旦找到所需元器件，又因难以比价，往往任由柜台坐地起价。高采购成本、时间成本，加上品质良莠不齐，常使尚处研发阶段的小企业徘徊于生死边缘。”

云汉芯城电商平台出现后，连接起供需两端，可搜索比价，有电商品控“背书”，大量电子工厂的采购效率因此倍增，甚至砍去了三分之二以上的原采购团队。云汉芯城电商平台的年订单额，也从起步之初的500万元攀升至而今逾45亿元。正如2C的拼多多从下沉市场挖掘到万亿生意，2B的云汉芯城同样在细分领域中捞到大鱼。

学通信的刘云锋之前在华为工作过5年。客户在哪里，服务就该在哪里的理念深深影响了他。从华为辞职以后，刘云锋和同学一起创

业，在深圳做着电子元器件的供应生意，但是在2005年的时候，他们下定决心将企业搬到了上海。

在刘云锋看来，上海本身先进制造业发达，大量制造业与外企总部云集，同时长三角周边产业配套齐全，这便于上海统筹配置海内外资源，不断进行模式创新。而且上海是中国最讲契约精神的城市。日新月异的产业变化，各种资源的整合，特别需要契约精神。“上海的政府部门也非常愿意为破解新问题贡献智慧与支持，对新模式持审慎包容的态度，正是因为这种深厚的产业根基，才能让我们这些产业电商从中孕育发展出来。现在回过头来看，我们当初的决定太对了！”

在对客户的服务中，云汉芯城发现了许多中小客户的痛点。那就是中小企业的小批量、多批次的需求被漠视了。

“B端用户在我们平台采购到元器件后，需要将元器件贴装到PCB板上，这是个精密焊接的过程，必须在SMT产线上完成。但一套产线投资至少千万元，中小企业买不