酷特智能：“C2M+O2O”商业模式

红领集团（简称红领）创办于 1995 年，作为一家老牌的传统服装制造企业，红领早期以 OEM 和 ODM 模式为主。2003 年，红领开始进行个性化系统的探索。2007 年，红领将服装定制业务单独成立了新公司——青岛酷特智能股份有限公司（简称酷特）。柳屹立表示，这是因为酷特与红领的架构与定位都不同，酷特的定位是轻模式、轻资产，未来以输出“互联网 + 工业”解决方案为主的一家网络科技公司。酷特历经十余年时间，投入数亿资金，打造出了业内知名的“红领模式”，形成以工业化的手段、效率和成本，大规模定制个性化产品的智能制造系统。

红领成功地塑造了一个新的商业模式，这种模式可以称为 C2M（customer to manufacturer）模式。所谓 C2M，就是借助互联网搭建起消费者与制造商的直接交互平台，去除了商场、渠道等中间环节，从产品定制、设计生产到物流售后，全过程依托数据驱动和网络运作。也正是通过 C2M 模式，服装的个性化定制需求与规模化制造之间的矛盾才被不断调和。红领董事长张代理则称这种模式为“数据驱动的 3D 打印模式产业链”。

平台上的“3D 打印模式工厂”，是由消费端的需求数据驱动，在大数据的支持下工厂自发生产，产品在平台上设计、制造、直销与配送，实现消费者和生产者直接交互，彻底消除中间环节，大幅提高工厂的生产效率，加快资金周转，消除中间环节所占据的价格空间，为客户和工厂带来实实在在的利益。

2012 年以来，在大量企业面临高库存和订单快速下滑而陷入经营谷底之际，红领的大规模个性化定制模式迎来高速发展期，企业设计成本减少 90% 以上，生产成本仅比规模化生产高出 10%，生产周期缩短近 50%，库存逐步减为 0，经济效益提升数倍，定制业务年均销售收入、利润增长均超过 150%。酷特通过互联网将消费者和生产者、设计者等直接连通，个性化定制的服装可 1 件起定制。传统服装定制生产周期为 20～50 个工作日，酷特已缩短至 7 个工作日内，实现了量产。

酷特 C2M 模式为中国传统制造业转型升级提供一种新的思路和路径。运用互联网技术，构建顾客直接面对制造商的个性化定制平台，在快速收集顾客分散、个性化需求数据的同时，消除了传统中间流通环节导致的信息不对称和种种代理成本，极大降低了交易成本。同时，运用大数据和云计算技术，将大量分散的顾客需求数据转变成生产数据。个性化定制平台的款式数据和工艺数据囊括了几乎全部的设计流行元素，能满足上亿种设计组合，覆盖 99.9% 的个性化设计需求。

2016 年，酷特与复星集团牵手，一个全新的商业模式 SDE（为企业提供转型服务）逐渐浮现。SDE 是一套工业定制转型解决方案，即为传统的制造企业提供“互联网 + 工业”的解决方案，帮助它们进行柔性化和个性化定制的改造。

酷特以自身实践打造的“互联网 + 工业”解决方案，从 2016 年 1 月开始对外输出，截至 2016 年底，酷特已经与 35 家企业签订了 SDE 输出协议，其中不但有服装、鞋帽企业，还有电子产品、摩托车、自行车、化妆品等企业。可以想象，当SDE 输出企业改造成型，酷特实际上就创立了一个C2M 生态圈，在同一个平台上向消费者提供定制化、个性化的各类商品及服务。

通过这个平台，无数消费者和生产者进行瞬时的交互联结，构成了无限细分的市场体系，实现了客户订单提交、产品设计、生产制造、采购营销、物流配送、售后服务工商一体化的开放性智能商业生态。

如今，酷特已经是全球个性化定制解决方案供应商，实现“零库存、高利润、低成本、高周转”的运营能力，真正实现了“帮助别人、发展自己”的价值导向，已成为全球定制行业的引领者。