红领集团分析

红领集团是一家非常传统的服装企业，但是几年来，传统制造业的发展受到了很大的阻碍，很多服装企业选择了放弃，红领集团认识到随着人们生活水平的提高，消费者对个性化服装的需求日趋增加，大规模标准化的服装生产方式已不再适合市场的发展，并且互联网时代已经到来，可以给红领带来新的发展机会。

红领利用互联网给生活带来的技术性的进步，对原有的传统的制衣小作坊进行改进，提出为中国制造赋能的想法。红领构建了一个以数据驱动的智能工厂，用数据驱动大流水作业，制造个性化产品。每件产品都是个性化，在花色、品种、面料、辅料、款式、工艺、标准、尺寸和个性化要求完全不一样的情况下，能够由数据驱动进行作业，而且效率成本提高到了工业化水平。红领用了十多年的时间做这件事，这种作业模式为红领带来了质的变化，重塑了红领的未来。其次，红领开发了 SDE，为传统产业升级改造提供彻底的解决方案，用工业化的手段、效率和成本，制造个性化的产品，互联网时代也大力度推动了传统企业的升级改造。除此之外，红领认识到电子商务才是制造业的未来，互联网时代为传统企业发展带来了全新的机遇，同时也认识到 B2C 不是制造业的未来，绝对低价代表了低质甚至劣质，不是社会进步与人类文明的需求，由此提出了工商一体化的 C2M 生产方案。红领还提出了源点论组织体系的想法，没有部门，没有层级，没有领导化，也没有审批。

在分析和论证之后，红领就开始把想法落实到实践。2011 年，

红领成立了八个科研中心，分别从互联网络、高效协同、数字游戏、盈利模式、轻松执行、工厂直销、数据驱动和价值链整合八个方向协同研发，经过数年时间的努力，实践再实践，初步完成了一套升级改造全价值链的解决方案。红领从 2016 年开始输出解决方案，截至到今年 6 月 1 号，签了 38 家需求企业，当中有很多大企业，包括量级在国内数一数二的企业。SDE（源点论数据工程）有一定的价值，颠覆了传统的微笑曲线。在传统微笑曲线中，制造业在整个价值链条中是最没有价值的，处于低端，随时都可以被取代。而红领的 SDE 是用工业化的手段和效率制造个性化的产品，将制造业放在最高端，省略所有中间渠道，直接对接消费者。一方面，制造业有足够利润持续投入研发。另一方面，消费者可以用便宜价格买到以前少数人才能买到的奢侈品，这样就处在价值链的高端了，重塑了制造业源头价值。C2M 是制造业的未来，由个性化需求驱动制造企业满足需求，全价值链高效协同，能够推动研发、设计、生产、制造升级改造，以适应个性化时代需求，充分满足高性价比的需求。从实践中发现，制造业急需自己的直销平台，需要能够充分发挥制造业潜能的平台，需要能充分释放制造业优势的平台，需要高性价比的定制平台，以此充分发挥释放制造业自身的价值和能量。C2M 定制直销平台是以需求数据来驱动制造，满足需求的直销平台，是去中间商、代理商、渠道商的电商直销平台。新的组织体系在红领内部经过反复的运行、验证、优化已经数年，没有部门，没有层级，没有领导化，也没有审批，现已基本成型。

自从商业出现之后，一直没有改变，延续了一个脉路过来，制造业一直是低端，研发渠道是高端。但是红领集团的案例告诉我们，制造业一定不是低端，通过技术改变自己。红领集团通过 SDE，实现 5 个工作日交货，纽约的客户，可以直接决定自己的交期，通过网路，可以实现快速的下单。在这个互联网时代，软件、硬件可以帮助我们去实现这些，只有有了想法并付诸于行动，没有什么不可能的事情。