



彩虹宗旨

真心对待 细心照顾
耐心辅导 热心员工



加入我们吧
彩虹这头是您
期待已久的幸福

华府首创的华裔老人日间健康护理中心

彩虹老人日间健康护理中心

地址: 8400 Helgerman Ct, Gaithersburg, MD 20877



- 💡 隶属全美最大的医疗护理机构,正规化、现代化、人性化的管理模式。
- 💡 拥有华人优良传统,积累了十四年专业管理经验和细心的工作人员。
- 💡 完善的医护服务: 预约医生,问诊,跟踪健康状况及安排交通接送。
- 💡 在营养师的指导下提供营养美味的早餐、午餐及点心。
- 💡 协助申请各项老人福利(包括Medicaid 和 Medicare)。
- 💡 提供有趣的室内外娱乐及购物活动和中美两国传统节日庆祝活动。
- 💡 全新装修,安全舒适卫生的活动环境。

衷心感谢华府地区的华裔老人的支持!
在新的一年里我们推出全新打造的彩虹老人日间健康护理中心!

欢迎您来电咨询: 301-987-8889

东方甄选,并非「真压」

如果仅仅只是用直播带货的眼光来看待东方甄选的话,那么,我们始终都是无法真正把握它的内在逻辑的。跳出直播带货的牵绊,将关注的目光从董宇辉们的身上转移开去,真正用全新的视角来看待东方甄选,或许才能真正把握东方甄选的内在发展逻辑。

单纯地从名字上看,东方甄选的的重点在「选」上,它并不会介入到产品的生产和加工过程当中。或许,这才是有那么多的人将东方甄选看成是一家类似罗永浩的「交个朋友」的直播带货公司的根本原因。事实上,东方甄选,并非仅仅只是一个仅仅只是关注商品的选择的公司,它同样介入到了商品的生产、加工、流通等环节,是一个彻头彻尾的供应链公司和新电商公司。

之所以会有这样的判断,我是从一则消息上想到的。有消息显示,近日,东方甄选宣布投资1752万元,用于东方甄选直营烤肠的工厂扩建。这是东方甄选数月之前宣布加大农业投资后,第一个在农产品产业链领域的具体投资案例。

根据东方甄选发布的消息显示,已与东方甄选自营烤肠生产方签订协议,双方拟共同成立合资公司。东方甄选在合资公司持股比例为30%,资金主要用于生产车间建设、设备采购等。工厂扩建后,主要为东方甄选生产、供应纯肉肠产品,2023年初期投产预计生产1.8万吨。

透过这样一则消息,我们可以非常明显看出,东方甄选并非仅仅只是将目光聚焦在直播带货上,而是更多地站在直播带货的角度来看待自己所从事的事业。在直播带货的竞争进入到白热化的发展阶段,特别是当直播带货的「一哥」、「一姐」们不断隐没的大背景下,东方甄选的新动作让我们想到的是,东方甄选并非仅仅只是简单地做直播带货,并非仅仅只是真的只做「挑选」,而是一家有别于严格意义上的直播带货的新型电商公司。

东方甄选,起于直播,并非终于直播

当教培市场的监管风暴持续,我们看到的是以新东方、好未来为代表的在线教育品牌的转型。东方甄选,便是在这样的大背景下诞生的。依稀记得在东方甄选刚刚诞生的时候,很多人用俞敏洪和罗永浩殊途同归的字眼来形容东

方甄选,甚至还有人将董宇辉看成是「罗永浩第二」。事实上,对于任何一个并不了解东方甄选的内在逻辑的人们来讲,得出这样的结论一点都不奇怪。同样地,东方甄选也的确起于直播带货。

然而,如果仅仅只是因为东方甄选衍生于直播带货,我们就简单地将其看成是一个直播带货的品牌的话,那么,我们或许低估了东方甄选,同样低估了俞敏洪的野心。这一点,我们可以从东方甄选开发独立的APP上看出端倪。要知道,在东方甄选开发APP的消息出现之后,很多人认为,以东方甄选的体量根本就没有必要开发一款独立的APP。同样地,人们之所以会得出这样一个结论,很大程度上依然仅仅只是将东方甄选看成是一个直播带货的品牌来看待的。然而,如果我们并不仅仅只是将东方甄选看成一个直播带货的品牌,而是看成一个供应链的平台的话,我们或许就不会得出这样的结论。

事实上,东方甄选起于直播,但是,它绝不仅仅只是终于直播。直播仅仅只是东方甄选撬开电商大门的钥匙,而它真正要做的恰恰是一个完全有别于直播带货,甚至是完全有别于电商的一个全新的平台。在这样一个全新的平台上,东方甄选并非仅仅只是充当一个「选择」、「挑选」的角色,而是更多地参与到产品的生产、流通等过程和环节中,更多地实现对于产品的全流程把控的新型的平台。

从这个角度来看,东方甄选,并非「真选」。

东方甄选,起于罗永浩,并非终于罗永浩

回顾东方甄选横空出世的时候,很多人将董宇辉和罗永浩联系在一起,甚至还有人将其定义为「罗永浩是新东方老师们的终极归宿」。之所以会有这样的判断,其中一个很重要的原因在于,董宇辉和罗永浩的身上有着太多相似的地方。而如果一定要找到董宇辉和罗永浩身上最大的相似之处的话,我认为,最为重要的一点就在于,他们身上都有着非常庞大的流量和粉丝。

不得不说,东方甄选的崛起,的确是和流量有着千丝万缕的联系。然而,如果我们将东方甄选归结为流量本身,甚至将东方甄选看成一个流量主导的角色的话,那么,同样是低估了东方甄选以及俞敏洪的眼光和远见的。

事实上,东方甄选起于流量,但是绝非仅仅只是终于流量。流量,仅仅只是东方甄选的起锚之地,除了流量之外,东方甄选还有许多要做的。笔者认为,东方甄选真正要做的是一种新型的电商平台,它因罗永浩而起,而实际上却是在做罗永浩并未做过的事情。

如果对东方甄选正在做的事情进行一个总结的话,笔者认为,它是在做一个全新的电商平台,它是在探索一种全新的电商模式。这样一个全新的电商平台,这样一种全新的电商模式,同样是现在很多的直播带货玩家,乃至电商平台都在做的事情。无论是辛巴的辛选,还是淘宝、京东、拼多多们的的新电商逻辑,其实都是这一现象的直接证明。如果对这样一个事情进行一次概括的话,我更加愿意将其划归到产业链、供应链的范畴里,更加愿意将其归结为一次互联网回归实体经济的明证。

是的,无论是以直播带货为代表的新电商模式也好,还是以淘宝、京东、拼多多为代表的传统电商模式也罢,说到底,其实最为关键的一点就是在于产业链和供应链。可以说,谁掌握了产业链和供应链,谁实现了对于产业链和供应链的深度改造,谁就能够在业已到来的新电商时代获胜。透过东方甄选对于农业的投资,我们可以非常明显地看出,它其实就是在做产业链和供应链。说到底,东方甄选其实就是在做一项互联网回归实体,拥抱实体的新尝试。

从这个角度来看,东方甄选,同样并非「真选」。

仅仅只是将东方甄选看成是传统意义上的电商平台是不恰当的,仅仅只是将东方甄选看成是新型的直播带货平台同样是不恰当的。不可否认的是,东方甄选的确和直播,的确和直播带货有着莫大的联系,但是,它更多地为我们呈现出来的是对于直播,对于电商的一种全新的改造,而这样一种全新的改造,正是现在很多的直播带货玩家,乃至电商玩家们都在做的事情。

因此,东方甄选,并非「真选」,而是更多地参与到产业链、供应链之中,通过自身对于这些流程和环节的参与来寻找一种全新的电商新模式。

这既是互联网对于实体产业拥抱的一种表达,又是互联网对于自身重新审视和定位的一种证明。

