业界动态

孟州市举办电商讲座

本报讯（通讯员**赵春营**）为加快电子商务建设，促进区域经济快速发展，日前，孟州市举办了电商讲座，来自该市及周边县市的近百名电商企业代表参加了讲座。

为使企业更好把握最新的电子商务发展趋势和方向，在新一轮信息革命中把握商机、占据有利地位，孟州市工信局邀请北京合众汇鑫产品总监郑清利、郑州因赛特信息技术有限公司总经理赵东致、北京速途网络科技有限公司经理彭洋等，围绕电子商务服务业前景、发展状况和移动互联网等话题，分别从电商模式在企业分工整合中的作用、企业信息化管理、微电商营销三个层面进行了深入探讨和精彩演讲。

讲座图文并茂，紧扣时势，用丰富的案例，结合当下实际，就企业在电子商务发展及移动互联网电子商务快速增长的大背景下，如何消除对电子商务转型发展过程中的困惑和如何把握增长过程中的机遇进行了深入剖析，为企业发展提出了具有针对性、指导性和实践性的建议，让与会的企业代表收获颇多，为企业打赢新形势下的商业之战注入了新的生机和活力。

三百网友青天河赏桃花

本报讯（记者**高新忠**）3月28日，由大河网组织的“寻找最美桃花源·自驾青天河大河网万人踏青节活动”受到网友的热烈响应，来自大河网车友会、福源福特车主俱乐部、飞特汽修车友会及车道931热心听众等近300名网友参加了当天的活动。

据了解，本次活动主题为自驾青天河万人踏青节活动，活动形式为全程自驾游，参加活动的成员都是通过大河网招募的，活动内容包含青天河自驾游玩、“挑战吉尼斯，最大‘青’字方阵喊你来”、摄影大赛等。

青天河景区近年来充分利用电商平台，与知名网络平台、电商合作进行网络营销，收效颇丰。今年，青天河景区与同程网、携程网、途牛网等各大电商达成了战略合作，并签订了2015年合作协议。青天河景区与各大电商成为战略合作伙伴后，双方将在产品开发、品牌营销及移动互联网等方面开展广泛的合作，各大电商将通过其PC互联网及移动端渠道向景区提供支持。

创业故事

一位70后的电商梦

本报记者 高新忠

走进张来成的家，映入眼帘的是屋子墙角处整齐码放的一箱箱铁棍山药。此时，他正在电脑前忙碌着，将新拍摄的商品图片一张张传上网，在他的淘宝店中向网友展示。

“想到通过互联网平台进行怀药销售，完全是受身边人的影响。”张来成告诉记者。

作为一名70后，他对网络一直不太精通。当他想进入怀药销售行业时，周围的人都建议他先做一做电商，通过网络销售怀药产品。经过一段时间，他被电商的营销模式深深地吸引住了。

选择从事怀药销售，缘于家族传承。张来成告诉记者，早在清朝，他的曾祖父就是远近闻名的怀商，张家创立的仁興西怀商品牌更是知名度颇高。虽然，随着时间的流逝，家族在怀药经营上出现了断层，但他对此依然满怀信心。当他提出在网上开设店铺时，家里人一致反对，怕投入的钱打水漂。

“刚接触电子商务时，确实是一头雾水。”张来成说，他文化水平不高，很多东西都需要重新学习。

为了摸透电商的营销方法，他四处寻找做电子商务比较成功的商家，向人家取经学习。有时候，为了学会一项网上操作，他在别的商家一待就是一天，直到真正掌握。回家后，他再趁热打铁，将一天来学到的东西在电脑上实践，融会贯通。

在创业过程中，他深深感到缺少的不是本钱，而是经验和抵抗风险的能力。

经验不足是张来成创业初期最大的痛。创业之初，他认为别人的网店经营得都是风生水起，他的店一定也可以！但只有在真正接触了电子商务之后，他才知道，从选定产品到买家支付，从买家收到产品到售后客服，还有与物流的沟通协商，这是一个非常复杂的过程。

“有时候，我真想放弃，觉得自己不是这块料，和年轻人没法比。”回想创业之初，张来成感慨颇多，但一直以来地坚持，为他的电商梦积累了丰富的经验。

“你看，现在我还在利用微信平台进行产品销售。”一边说着，张来成一边拿出手机向记者展示。经过一段时间的学习，他已经可以熟练地拍照、上传产品资料,对网店的一些规则也逐渐熟悉起来。

“如今，电子商务在发达城市已经成为人们生活中必不可少的平台。相信，电子商务在焦作的发展前景应当十分广阔。”说起对未来的憧憬，张来成信心十足。他说，不懂的咱就去学习，看网上的培训课件，只要自己不放弃，一定可以在电子商务领域找到一席之地。

我市大力助推电商产业发展

本报讯（记者**李秋**）电子商务是流通形式的飞跃，是网络化现代商务活动的新形态，是未来经济发展新的增长点。去年以来，各级商务部门把发展电子商务作为促进消费升级、实现产业转型的重要举措，优化发展环境，创新服务措施，突出抓好高成长性服务业和新兴服务业招商，大力引进国内外知名电商龙头企业，全力推动我市电子商务产业健康快速发展。

立足商务，谋划电商布局

电子商务对传统流通产业冲击和带动作用日益显现，已成为调整经济结构、转变发展方式的重要途径。市商务局以中心商务区和特色商业街区建设为重点方向，以完善电子商务发展环境为主要任务，突出抓好高成长性服务业和新兴服务业招商。该局先后与中国电子科技集团、中国保利集团、中国网库、恩源集团、浪潮集团、阿里巴巴、银江股份等企业对接，分别就电子商务、大数据、智慧城市、信息化等项目引进进行洽谈。目前，投资20亿元的北斗智能交通物联网、投资10亿元的浪潮集团云计算中心、投资10亿元的中科院移动密码产业园、投资7亿元的银江股份“智慧焦作”及投资3亿元的中青网“中青数码商城”等知名电商项目已经签约落地。

突出特色，找准电商突破口

第三方物流信息化是电子商务发展的突破口。想要实现我市电子商务产业的快速发展，集中力量推动供应链一体化、加强流通渠道和网络建设显得尤为重要。为推进我市商贸物流业发展，该局多次赴上海亿丰集团、上海新城控股集团、北京亿嘉控股集团、江苏润恒物流集团、中国兵工物流集团、广州南方物流集团考察对接。目前，焦西物流园区完成整体产业发展规划编制，与河南亿嘉投资控股集团签署投资合作意向书，有望明年上半年开工建设；焦南物流园区引进的招商局物流项目与瑞庆发动机的配套融合日渐顺畅，正积极对接我市快消品物流市场；沁北物流园区总体可研报告编制完成；焦作现代物流公共信息平台项目已具备上线技术条件。

发挥实效，把握电商着力点

相比发达地市，我市电子商务规模不大、发展滞后，但作为中原经济区核心区城市之一，我市在实体经济、网络基础、投资环境和科研教学等方面都具有较大优势，适宜发展电子商务且前景广阔。下一步，该局将协调推进“无线城市”“智慧焦作”和“三网融合”项目进程；在“示范区电商园”等专业园区（楼宇）的电力、网络、起居生活等综合配套设施及公共服务建设中，为入园企业和人员提供优质服务；积极引进和扶持快递物流企业布点发展，逐步建设覆盖全市的与电子商务快速发展相适应的现代物流配送体系；与高等院校对接，加强对中小企业应用电子商务的技术支持和人才培训服务；积极与中南控股集团洽谈对接，实现对我市商务中心区整体开发建设、运营；加强与五洲控股洽谈对接，推进中站区中原海西博览城项目建设；积极推进五洲国际集团总投资30亿元的工业品市场项目、上海亿丰集团总投资40亿元的焦作亿丰时代广场项目，推进我市电子商务集聚发展。

新春问计 新业态

新业态催生“智慧时代”“互联网+”的焦作猜想

本报记者 许伟涛

日前，一段河南话版的“四分钟了解河南智慧生活”的视频在微信朋友圈疯传。一时间，“互联网+”“智慧河南”成了朋友圈的最热词。

这一切源自3月23日，中国互联网三大巨擘之一腾讯落子河南。当天下午，省政府与腾讯公司举行战略合作框架协议签约仪式，双方就“互联网＋”达成战略合作，这也是腾讯在全国第一批签订全面合作协议的省份。

那么，作为中原经济区转型示范市的焦作，在这场“智慧盛宴”中，又将迎来什么样的发展契机？这一关键棋局又将为我市新业态的发展带来怎样的借鉴与猜想？

（本报资料图片）

民生猜想：生活消费“一网打尽”

根据战略协议，“互联网＋”建设完成后，市民打开手机，就可以进入微信“城市服务”入口。

而其实“互联网+”城市入口的应用，全国已有成熟案例。去年12月，广州率先实现微信城市入口接入，随后深圳、佛山、武汉陆续上线，随着这几个城市的接入，3个月来，已有700万人次享受了微信城市服务。

那么，“互联网+”城市服务入口的开通，意味着什么？对人们的生活产生怎样的影响？据悉，作为重要的样本城市，郑州将率先接入微信的“城市服务”入口，在“互联网+政务”“互联网+民生”“互联网+产业”等全方面开展合作项目，而包括焦作在内的五个地市也将紧随其后接入。

在这个入口里，交通出行、医疗、社保、交警、户政、出入境、旅游等多种政府事务类型公众账号，将被一网打尽，市民可以实现预约挂号、快速理赔、网上缴费等多种服务。

记者观点：

纵观眼下的消费新业态，可以用一个词语形容：智慧时代。其实，很难说是消费者习惯的改变推动了商业模式的创新，还是互联网思维的影响让新业态全方位地改造着人们的消费环境。移动互联网的普及、O2O的热浪、“懒人经济”时代的到来，共同催生了这样一批新业态：随处可及、随时可抵、中间环节越来越少、和源头的距离越来越近。毋庸置疑的是，以互联网和大数据为工具，大大提高了我们生活中供应链的效率。

（本报资料图片）

旅游猜想：智慧旅游“插翅腾飞”

近年来，我市以云台山为代表的旅游业异军突起，那么，当“互联网+旅游”之后，又将呈现怎样的“智慧模样”？

据悉，“互联网+旅游”后，市民在景区门口，不用排队，只要在景区扫一扫微信二维码，即可实现微信支付。购票后，微信将根据市民的购票信息，进行智能线路推送。比如，一家三口购买了两张成人票，一张儿童票，微信将自动推送亲子游线路。而且，微信电子二维码门票自助扫码过闸机，无须人工检票入园。

同时，微信还可以实现微信购票、景区导览、规划路线等功能。腾讯云可以帮助建设旅游服务云平台和运行监测调度平台。目前，智慧旅游已在广州等地有着成熟经验,智能系统打造后，将全面提高人们的游园感受。

根据战略协议，在旅游方面，将以郑汴洛焦为重点，以少林寺、尧山、青天河、黄河三峡、新乡南太行等景区为试点进行微信购票、微信导游等智慧景区的建设。

记者观点：

跟着总理找“风口”，线上线下都能“飞”起来。刚刚过去的两会上，“互联网+”成为中国互联网最火一词，但互联网的后面究竟加什么，却是梦想落地的关键。毕竟，无论是线上还是线下积累的解决方案，只有在帮助政府和百姓带来一些切实的改变之后，其“链接”所孕育的想象力才能遍地开花。

无疑，纳入全省智慧旅游大棋盘正是这样一个链接点，焦作旅游也必将能够借此插上腾飞的翅膀，实现我市旅游产业的上档提升。

产业猜想：农村电商“借势突破”

在“互联网＋”建设中，除了微信“城市服务”入口之外，河南省也会在微信接入电网、高速公路缴费、燃气和城市入口等领域实现多个全国第一：国网河南省电力公司已与腾讯大豫网达成协议，河南会成为全国第一个省级电网接入微信支付的省份；河南省交通厅也已与腾讯大豫网达成初步协议，将全面开展上下高速微信支付、全省高速服务区微信支付等全国首创的合作。此外，郑州华润燃气股份有限公司也将启动郑州范围的微信智慧解决方案合作。

而河南作为一个农业大省，其战略协议中有关微信在农业方面的应用备受关注。据悉，下一步，腾讯将以博爱等多个县区的农村电商为试点，进行农村电商建设的全面推进。

记者观点：

在农产品发展的进程中，抢占消费者“最后一公里”的农村电商如今已成为了众多“微电商”的努力方向。此举不仅可以帮助特色农产品产地直营交易，跨过中间流通环节，帮助农民增收，还在打通和提供食品和农产品流通环节基础数据前提下，通过微信扫码可以实现食品原产地和农产品追溯,保障农产品有效供给和食品质量安全。

他山之石

4月2日，郭卫民（中）正在与同事一起研讨即将开班的电商培训课程。
张 杰 摄

机遇大于挑战 发展大有可为

——对话焦作师专外国语学院院长、电子商务研究中心主任郭卫民

本报记者 李 秋

21世纪是互联网的时代，电子商务等新业态已广泛深入地渗透到生产、流通、消费等各个领域。在互联网大潮中，无论是企业还是政府以及开设电子商务专业的高校都无法置身事外，因为错过互联网意味着错过时代机遇。那么，何谓电子商务？如何在新常态下发展电子商务？目前我市电子商务产业发展中存在哪些问题？4月1日下午，记者采访了焦作师专外国语学院院长、电子商务研究中心主任郭卫民。

“简单来说，电子商务就是把空间上的万水千山，变成网络里的近在咫尺。”郭卫民一语道出电子商务的关键所在。当前我国电子商务相关立法和标准体系建设已经步入快车道，省政府和我市也先后出台了发展电子商务的相关文件，政策推动和保障机制不断完善，这些制度红利将极大地释放我市电子商务发展潜力。同时，我们也应清醒地认识到，在如何提高电子商务发展质量、促进电子商务行业持续健康发展问题上，我市还面临着诸多挑战，如电商基础设施、行业管理体制还不健全、本地电商专业人才匮乏等。总体来说，我市电子商务业面临的机遇大于挑战，处于大有可为的战略机遇期。

郭卫民认为，焦作作为中原经济区核心区城市和内陆重要开放城市，电子商务业取得迅速发展的关键就是要尽快建立起充满活力的电商生态圈，积聚电子商务产业发展的各类要素。这就要求政府、高校和企业三方紧密合作，通过政府引导、市场化运作模式，走开放、创新和融合的路径。

首先，电子商务是用互联网技术和思维改造传统的商业流通业。对政府而言，发展网络零售只是一个方面，更重要的是如何利用互联网、大数据、云计算等技术和基础设施，推动本地的零售业、批发业、社区商业、外贸、制造业、本地生活服务业等产业的转型升级。所以，要不断创新电子商务产业发展的机制，加大电子商务基础设施建设力度，优化电子商务物流配送体系，以提高电子商务的专业化、细分化和规范化程度。

其次，传统企业做电商，要抓主流生意，关注发展趋势，以自身为主和从实际效果出发来选择电商平台和网络营销工具，不要人云亦云，切忌追风。具体而言，传统的大型企业要学会应用更加先进的互联网技术和移动互联网技术，将自己的IT系统由独立运营走向互联网化，前端连接消费者，后端连接CRM等管理系统,从而提高电子商务的应用水平；对传统的中小企业，要学会借力经营，充分利用外部资源，用学习和智慧弥补经验与资本的不足。

第三，对学校而言，要完善电商实训基地建设，采用统一规划、统一管理，通过与企业及政府相关部门合作，有效整合人力、技术、生产与资本等社会资源,为企业尤其是中小企业的电子商务发展提供急需的战略、系统、运营、支撑和组织层面的各种支持与服务，培养出一批高素质的本地电商人才。

展望未来，郭卫民说，电子商务具有广阔的市场前景，蕴含巨大发展机遇，相信经过各方努力，焦作必将探索出一条适合内陆地区电子商务发展的新途径，为经济转型示范市建设注入新的强大动力。

前沿对话