



业界动态

周末创客沙龙谈“如何适应经济新常态”
向虚拟经济转型 玩转淘宝微营销

本报讯(记者杜玲 见习记者郭嘉莉)经济转型中的2015年,如何适应新常态、把握新机遇、实现新发展,在高手如林的商战中立于不败之地,是创客们关注的话题。11月11日下午,我市第八期周末创客沙龙在市鑫诚职业培训学校开班,8位创业成功人士、创客导师通过分析经济新常态催生的新机遇,引导近百名创客向虚拟经济转型,在“淘宝+微商”领域争做行家。

“我想教创客们一种方法,从关心党和国家的大政方针政策入手,通过分析当前国家大的经济形势,找到创业成功的趋势和方向,从宏观到微观,找到创业者各自的创业路。”该校校长李文勇以通俗易懂的语言,向创客们分享了新常态的含义。他说,根据党的十八届五中全会和“十三五”规划提出的新常态、新机遇、新发展的目标,中国经济转型势在必行。转型之后,传统营销的优势会逐渐消失,各类创新型产业将不断涌现。

“经济新常态下,我们听到最多的一个词就是转型,如何转?向哪里转?许多创业者一头雾水。”创客导师翟福平结合自己一年多的微商创业体会,教创客要学会把握新环境带来的新机遇——电商创业。“电商的本质是微营销。如何在微信刷朋友圈而不被屏蔽?如何尽量少花钱甚至不花钱达到最大的营销效果?如何在微信上制造产品话题?核心理程是了解商品总结语言、找到准客户、促成三要素。”他提醒广大创客,适合自己的才是最好的,不要盲目追求潮流。一旦做了微商就不要轻易放弃,要做就做行业内的专家。

创客导师刘宏亮为创客们分享了中国未来的发展趋势。“中国已开启‘大众创业、万众创新’时代,要做到这一点,必须把权力装入制度的笼子,建立真正的市场经济制度;通过IPO注册制对内开启‘印股票的时代’;通过‘一带一路’‘亚投行’等,实现过剩资本和过剩产能的输出,关键是要实现人民币国际化。”他说,站在“互联网+”风口上,经济一定会“飞起来”。千千万万的创客通过互联网平台,改造、升级、创新传统制造业,被称为一场“新工业革命”。中国后30年发展重点将会在“游、养、娱”上,“游”就是提高生活品质,走出去游玩、游乐、旅居;“养”就是养老、养生、养心和养子,尤其是教育行业,有很大的市场前景;“娱”就是娱乐,更广泛地说是文化产业,在移动互联网时代,“娱”包括手游、电游、体育产业、文旅产业等。

在导师互动环节,来自市场分析、战略咨询、创业咨询、“互联网+”、营销咨询等多个专业的创客导师,现场为创客们指点迷津,帮助其解决创业路上遇到的困难和问题。

“举办创客沙龙就是要在全社会搭建一个鼓励大众创业、支持万众创新的平台,激发全社会的创业热情,效果非常好。今后,我们每个月都会举办一期周末创客沙龙,下一步准备把创客沙龙办到基层、办到农村,让更多的人实现自主创业梦。”李文勇介绍,该校将联合焦作工商联小微企业商会,为创客提供创业项目、技能、资金、办公场地等全方位的扶持,真正帮助创业者成长起来。

“掌柜食品”“双11”线上销售突破2.5万单

本报讯(记者李秋 通讯员贾黎明)10时:5017单,12时:11952单,17时:15065单,23时59分:21381单,这是孟州市掌柜食品有限公司“双11”线上销售的几个数字。当天,该公司还通过微店销售3697单。

孟州市掌柜食品有限公司是一家方便食品企业,主要产品有方便面、干吃面、粉丝、宽粉、卤蛋、金针菇等,消费群体以13~30岁的中学生、大学生和年轻白领为主。目前,该公司的产品覆盖国内除新疆和青海外的所有省份,经销商超过1000家。

9月8日,该公司在原来传统销售的基础上转型并启动了线上销售模式,紧紧把握消费需求,积极迎合市场模式,短短两个多月,从零基础做到了四钻级别。

为了迎接“双11”购物狂潮,该公司提前一个月就开始积极备战,“双11”当天,该公司的线上销售量达到25078单。负责该公司产品运营工作的刘海亮副总经理说:“这是日常线上销售量的5倍多,大大超过了公司的预期目标。”

为什么会取得这一骄人销售业绩?刘海亮说:“一方面,我们的产品质量过硬,符合健康饮食标准,有固定的消费群体;另一方面,公司通过自媒体传播非常到位,全员互联网化催生了越来越多的‘粉丝’加入,公司销售节节攀升。”

阿里巴巴·焦作产业带全力备战“首届山药供货节”

本报讯(记者李秋)阿里巴巴·焦作产业带自10月2日正式上线以来,运行平稳,稳中有进,现基本完成第二期企业入驻,所有人入驻企业均经过严格审核,保证了焦作的源头好货。经过一个多月上线的积累和调整,11月22日,阿里巴巴·焦作产业带将迎来首次促销活动——“首届山药供货节”。

今年8月份,我市与阿里巴巴(中

国)网络技术有限公司签署电子商务合作协议,在充分发挥阿里巴巴电子商务资源、中国联通公司的技术和服务资源优势、焦作优质产业资源的基础上,共建阿里巴巴·焦作产业带,把焦作的“四大怀药”及深加工产品、羊剪绒制品、太极文化旅游资源等特色产品在线上推广和销售,全面打造“焦作产业”品牌,加速区域经济转型升级。该平台网址: http://

jiaozuo.1688.com,目前已入驻企业217家。

据了解,“首届山药供货节”将于11月22日正式启动,持续至11月30日,是阿里巴巴·焦作产业带拓展市场活动的第一波。此次活动以我市特色产品——山药为主打,阿里巴巴·焦作产业带运营中心在全市精选22家山药种植、加工企业的45种商品进行线上销售。

为了保证此次活动的成功举办,阿里巴巴·焦作产业带运营中心提前部署,积极备战,为参加企业进行集中培训,指导企业做好活动前的准备工作,并结合企业运营情况做好包括店铺装修、产品优化、客服设置、后台数据分析等在内的运营服务工作,力争通过“首届山药供货节”,达到焦作本年度电子商务销售额的又一巅峰。

薛帅:踏着电商的节奏勇敢前行

人物档案

今年31岁的薛帅,大学一毕业就背着行囊南下闯荡,在浙江义乌打拼的6年里,他边工作边学习,很快就从一个国际贸易专业的高才生“进化”为电商达人。2013年11月,他看到了家乡蕴含的巨大商机,毅然带着自己的6人团队返乡创业。两年的创业历程,滋养着他不断成长,验证了他的选择。现在,身为孟州市电商产业协会秘书长、孟州市愈达网络科技有限公司总经理的他,正借着孟州市大力发展电商产业的东风,勇敢而执着地前行。

本报记者 李秋
本报通讯员 贾黎明

2007年7月,23岁的薛帅以优异的成绩从郑州大学国际贸易专业毕业。揣着好男儿志在四方的梦想,他卷起行囊踏上南下的列车,到浙江义乌寻找属于自己的天空。

无心插柳成荫

素有“小商品海洋,购物者天堂”美誉的义乌,是目前全球最大的小商品集散中心,被联合国、世界银行等国际权威机构认定为世界第一大市场。初来乍到,薛帅并没有急于找工作,而是认真寻找着商机。

一天,薛帅陪朋友去参加法国艾格拉公司的面试。等待过程中,有着英语六级水平的薛帅和旁边一位法国人聊得兴起。这个人正是该公司驻中国区域的经理,薛帅的学识和见解让其赞不绝口。真是应了“伯乐知遇千里马”那句话,面对经理的诚邀,薛帅爽快应下。薛帅在公司里如鱼得水,业务做得非常好,公司的贸易量较以前大大增加,一年下来,仅通过薛帅从中国发往法国的货柜就达57个。

一边是传统陶瓷产业的日趋衰落,一边是互联网经济的方兴未艾,那么,两者结合后究竟会在一家外贸陶瓷企业发生怎样的“化学反应”?请看——

美博陶瓷:电商助力赢先机

本报记者 许伟涛
见习记者 赵颖祯

从初创时每年外贸出口30万美元发展到今天300多万美元,焦作市美博陶瓷有限公司(以下简称美博陶瓷)漂亮的数字背后,靠的是出门四处跑单的传统做法,更是借助互联网技术闯出来的成绩。

11月11日,在美博陶瓷的展厅里,其代销的山东、广东、广西、湖南、河南5省的陶瓷产品琳琅满目,五彩缤纷。美博陶瓷总经理刘金岭曾是原焦作陶瓷四厂的经营厂长,与陶瓷打了几十年交道的他退休后于2005年创立美博陶瓷,从事陶瓷的外贸出口业务。

刘金岭刚参加完10月24日至27日在广州举办的广交会回来。“受全球金融危机影响,欧美经济下滑压力增大,生意越来越不好做了。”刘金岭说,“欧美人原来一套16件的餐具烂了一件就整套换掉,现在购买力明显下降了。”

来样加工出口是传统陶瓷业一种主要发展模式,国内仍然有许多做陶瓷出口的企业在

这种模式下生存。然而,这种模式由于季节性强、价格竞争激烈,市场低迷时最容易首当其冲受连累。刘金岭意识到,美博陶瓷要转型升级,改变势在必行。

陶瓷电商的发展,正为这种改变营造着良好的环境。美博陶瓷通过阿里巴巴建立网页、推广产品、更新信息,借助网站排名等情况,及时收集有关竞争者、分销商和新老顾客的信息,为拓展市场奠定基础。“我们从2006年开始在阿里巴巴上线,已是阿里巴巴的金牌会员,网销占比最高时达30%。”刘金岭今年66岁,有着山东人典型的豪爽。

今年7月30日,经过省商务厅认定,焦作市又有7家企业获得了“河南省电子商务企业”证书和专属备案编号,拿到了电商行业“身份证”,美博陶瓷正是其中之一。

“拿到这个证书,意味着不仅可以及时得到有关电子商务的政策信息、行业动态,还能得到政府部门的分类指导、跟踪服务和政策扶持。”美博陶瓷电商负责人姬金告诉记者,特别是随着我市电子商务产业的发展,下单、运输、集装箱柜等物流资源必将得到整合,公司距离外贸出口500万美元的目标将更进一步。

从零开始学电商

在艾格拉公司工作期间,薛帅接触到一个做电商的生意人。这个人关于电商的理论让薛帅大开眼界,嗅觉敏锐的他看到了电商背后蕴藏着巨大的商机并且前景光明,动起了学习电商的念头。

2009年3月,薛帅谢绝艾格拉公司的挽留,到义乌的众兴饰品有限公司工作。该公司汇聚了大量的电商人才,薛帅边学边实践,短短两年就从该公司的电商部仓管员、客服、设计助理、店长助理、店长,一路做到电商部头号人物——运营总监。

这时候的薛帅可是今非昔比了,不仅拥有专业的国际贸易知识和实践能力,还有一身过硬的电商本领。2011年4月,薛帅在朋友的引荐下跳槽到义乌的闽兴电子厂工作并受到重用,帮助该厂运作国内电商、跨境电商业务。在他的精心运作下,该厂连续两年线上销售额突破7000万美元,是原来的3倍。薛帅现在的工作就是为广大中小企业和有志青年创业提供网店搭

返乡创业初试水

2013年9月,薛帅回乡探亲。看到家乡孟州的工农业水平发展不错却没有一家像样的电子商务服务公司,薛帅萌生了在家乡做电商的念头,并于当年11月组成6人团队正式返乡创业。

租场地、搞调研、找商机……薛帅成立了孟州市愈达网络科技有限公司,还注册了一个叫“映雪天彩”的雪地靴品牌。这种雪地靴一进入市场就销售火爆,半个月在网上卖出3000多双。薛帅赚到了他个人创业的第一桶金。

2014年,经过两个月筹备,薛帅靠自有技术开发出了孟州市首家本地化网络生活平台——好梦团。好梦团集吃喝玩乐游住为一体,受到了消费者的热捧。截至目前,好梦团已与600多家本地商户建立了合作关系,在线注册用户达5万人,日均网络浏览量超过3万次,年交易额达1200万元。孟州人从好梦团享受到了互联网发展带来的红利,实现了O2O消费模式的转变。在筹建好梦团过程中,薛帅还吸引

了另外5个孟州籍大学生返乡创业。

大展身手正当时

今年,借孟州市大力发展电商产业的好时机,薛帅把原本两间门面房大小的公司迁到该市的梦云电商小镇,面积增至600平方米,员工增加到25人。

从今年6月开始,薛帅开办了一个叫“666”的培训班,每期招收60个人,每周六上课,每期培训6天。截至目前,该培训班已开办15期,不仅有孟州的学员,还有博爱、沁阳、武陟、汝州等地的人到这里学习。

薛帅还在公司搭建了一个孟州购平台,集合了1万多种义乌小商品和1000多种孟州本地产品,为孟州青年电商创业提供货源支撑,打造微商、网商“一站式”产品选购基地。目前,该平台在线注册用户达5000人,实现了网络分销,月销售额达80多万元。薛帅现在的工作就是为广大中小企业和有志青年创业提供网店搭

建、网站建设、商品拍摄、页面制作、全网营销等电商第三方服务。

“有网络的地方,就有我们的真情服务!”薛帅说,“下一步,我们将对公司的服务进行全面升级,在好梦团原有团购的基础上,新增同城信息、人才供需服务,做好生鲜蔬菜的在线订购、城区派送等人们所需的生活服务。”

薛帅向记者展现了他的事业蓝图:将与万堂书院、一辉商学院、湖南天网职业学院建立战略合作关系,进一步提升电商教学培训质量,吸引更多的电商大咖到孟州进行常态化升级;通过自有电商技术,在跨境电商B2C平台上下功夫,将孟州的雪地靴打造成高档品牌销往全球,提高孟州知名度,造福孟州人民。

电商达人



薛帅(左一)在给员工讲解电商知识。

贾黎明 摄

电商物流共舞 配套互融协同

——来自浙江丽水电子商务产业集聚园的思考

本报记者 许伟涛

随着电子商务产业的发展,以电商产业园(创业园)为空间载体,集合电子商务、专业物流、创业服务、生活配套、外包服务为一体的“创业创新综合体”在浙江省丽水经济技术开发区悄然兴起。其中,以丽水电子商务产业集聚园最为典型。该园区规划建筑面积5.5万平方米,投资近3亿元,于2013年年底建成并正式投入使用,现已建成9个中心、5个基地,即集中办公中心、集中仓储中心、物流配送中心、公共呼叫中心、教育培训中心、咨询顾问中心、会议交流中心、采购中心、应用研发中心、大学生创业基地、企业电子商务外部基地、电商物流基地、第三方食品配送基地,是丽水市第一家集电子商务、快递物流、仓储配送、电商配套、金融外贸融合发展的专业化电商创业园。

为了开发建设好园区,园区高层及招商团队多次赴上海、杭州等地招商接洽相关物流企业,出台一系列优惠政策,提供相关配套服务,使这个平台越做越大。从2014年至今,园区已成功吸引中通快递、中通速递、百世汇通、韵达快递、中铁物流等40多家物流企业入驻。

楼上下单,楼下发货,这是该园区物流电商无缝对接、融合发展的真实写照。园区百世汇通、中铁物流、国通快递、快捷快递、安能物流这五大分拨中心的建立,大大缩短了丽水网货到

达消费者手中的时间,无形中生意也越来越兴旺。2014年,园区电商总产值达4亿元,网络交易额约3亿元。

基于园区物流电商发展的良好基础,作为丽水市现代服务业集聚区、丽水市市级创业孵化基地的丽水电子商务产业集聚园,已成为该市的“创业创新综合体”,已拥有阿里巴巴·丽水产业带、丽水市网商协会、鸿汇创咖三大自营机构,促进该市电子商务良性发展,为丽水网货走向全国、走向世界提供便利的平台。其中,鸿汇创咖主要为创业及服务电子商务的个人及小型团队提供服务。

从今年开始,该园区计划每年为5000名大学生提供淘宝系列课程培训,为4000名大学生提供创业或就业机会。接下来还将引进上千家企业,让数万年轻人在这里创业;完善跨境电子商务,特别是开发国际创业社区、跨境物流等,最后打造一个电商生态小镇。

【记者观点】

我市也建设有焦作腾云电子商务产业园。相对于其他产业来说,电子商务的投入较低,经济效益却十分明显,且符合国家经济发展战略,可以得到些优惠政策和待遇。发展电商更应该突出集聚化,实现配套产业的互融协同效应,比如电商的快速崛起和发展为

物流提供了巨大的发展空间,而物流业的及时跟进和发展,也必将成就电商更快速的发展,两者相辅相成。对此,我市发力精准,借助全市电子商务蓬勃发展的东风,大力发展电商物流、快递物流、保税物流等特色行业物流,积极引进和培育物流新业态。

有专家指出,发展电商还应“两手抓”:一方面通过培养、引进大量人才,提供政策、资金支持,着眼于培育有影响力的平台和龙头企业;另一方面,从采购、销售、供应链整合等环节入手,全面提升电商的应用水平。



焦作日报微商城
百业联盟
诚邀加盟
(0391)3582899
● 涉及行业广
● 宣传范围广
● 互动性更强
● 营销更精准