业界动态

博爱县与省外10个县市携手成立县域电商联盟

本报讯（记者**李秋**）近日，来自黑龙江、河南、山东、浙江等地的11个县市代表在黑龙江省明水县举行县域电商联盟签约仪式，旨在进一步加强县域电商交流合作，促进各地区绿色食品开发营销和电商扶贫工作。

据介绍，发起成立县域电商联盟的11个县市分别是内蒙古自治区扎兰屯市、黑龙江省明水县、辽宁省大洼县、河南省博爱县、山东省平邑县、湖北省罗田县、甘肃省成县、浙江省遂昌县、宁夏回族自治区中宁县、贵州省习水县、山东省章丘市。县域电商联盟各成员达成了优质网货基地共采共建、特色产品上市阶段营销共筹共助、互访巡展共展以及工作经验、优秀人才、顾问团队共创共享等共识。

博爱县是全国首批电子商务进农村综合示范县，是全国首个与腾讯深度合作的县。今年1～11月，该县实现电子商务交易额9.5亿元，同比增长533%；实现网络零售额1.7亿元，同比增长507%；新增网店523家，同比增长100.5%；新增电商企业131家，基本形成县、乡、村三级电商服务网络，共建成各类乡村电商超市341个，覆盖率达70.5%。

市电子商务发展服务中心相关人士表示，县域电商联盟成员抱团取暖、互相支持，将对推动县域电商发展起到促进作用。

阿里巴巴·焦作产业带举办羊剪绒产品促销活动

本报讯（记者**李秋**）12月18日，阿里巴巴·焦作产业带举办羊剪绒系列产品促销活动，我市30多家从事羊剪绒系列品生产加工的企业参与其中，共有五大类40余个品种的产品进行线上销售。

阿里巴巴·焦作产业带是由市政府主导、阿里巴巴和焦作联通公司合作打造的网络销售平台，于今年10月份正式上线，旨在把焦作的“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进行推广和销售，全面打造“焦作产业”品牌。截至目前，该平台已入驻企业285家。

阿里巴巴·焦作产业带负责人李兵说：“阿里巴巴·焦作产业带以本地特色产品——羊剪绒系列产品推广销售为切入点，提高平台的活跃度及知名度，打造具有鲜明区域特色的产业带。举办羊剪绒系列产品促销活动，旨在通过特色产品销售带动周边其他行业网上销售额的增长，提升整个平台在互联网领域的综合指数。”

我市牵手知名电商企业 打造“互联网+”新生态

本报讯（记者**李秋**）记者从12月18日在上海举行的焦作市承接长三角地区产业转移专题对接洽谈活动市情说明会暨合作项目签约仪式上获悉，我市与澳新优先、海外高桥进口商品直销中心、江苏星通北斗航天科技、大龙网、上海鸿维信息技术等5家公司牵手，合作开发我市新业态项目，打造“互联网+”新生态。

澳新优选中原总部项目是由澳新优选中西部运营总部投资，计划在我市建设中西部区域运营总部，目前该项目正在选址。据了解，澳新优选是澳大利亚一家公司专门针对追求生活品质的人群创建并专注于海外直邮的网络购物平台。澳新优选与数十家澳洲本地品牌供应商合作，专营澳大利亚、新西兰的各种商品：母婴用品、营养保健、生鲜水果、美容护肤、家居日用、箱包鞋靴、进口红酒等。

上海外高桥进口商品直销中心将与焦作远大·未来时代广场达成项目合作意向，计划投资8000万元，建设商业面积达3000平方米的直营店。该公司将整合上海自贸区优势进口商品打造“互联网+实体店”模式，实现全新跨境购体验，是上海外高桥进口商品直销中心有限公司进驻河南的首家直营店项目，目前已开始筹备一期平台建设。

北斗智慧物流平台项目总投资4亿元，是由江苏星通北斗航天科技有限公司在市城乡一体化示范区规划建设互联网数据中心（IDC）、北斗智能呼叫中心、运营及结算中心。项目建成后，将成为全省乃至全国最大的智能物流平台及服务基地，预计该平台年交易量不低于100亿元，线上服务车辆不低于5万辆。

目前我国最大的跨境贸易O2O平台——大龙网也将进驻我市。目前，大龙网启动的“一带一路”“百城联盟”战略是由50个中国产业带城市和50个“一带一路”海外国家形成互联互通的商贸格局。大龙网将从三个方面与我市进行合作。一是依托腾云电商产业园，以欧咖项目合作为平台，开展进口O2O业务；二是依托德众跨境电商产业园，以“网贸馆”的形式，通过“线上约、线下会”的方式协助焦作当地企业找到海外买家，开拓全球市场；三是加强通关服务平台、公共服务平台、智能复合监管仓等方面的合作。

上海鸿维信息技术有限公司是一家从事物联网应用领域研究、开发和经营，建筑智能化工程、通信工程以及技防工程的企业，目前正在与梦云电商小镇和电商创客中心进行对接洽谈，下一步将进行深入合作。

市商务局相关人士表示，我市与知名电商企业成功牵手，对提升我市电商产业及现代化物流业水平和区域综合竞争力具有重大推动作用。

相关链接

什么是O2O闭环、欧咖？

O2O闭环，是指两个O之间要实现对接和循环。线上的营销、宣传、推广，要将客流引到线下去消费体验，实现交易。但这只是一次O2O模式的交易，还没有做到闭环。要做到闭环，就要从线下再返回线上去。

欧咖，是大龙网提供技术和运营支持的跨境电商进口平台，凭借其供应链管理能力，以加盟连锁的方式，为二、三线城市加盟商提供集零差价海外供应链、社交生活化购物服务体系、大数据营销、O2O运营为一体的全套跨境电商进口解决方案。

欧咖采用线上“APP+线下体验馆”结合的模式，推出一个集海外购物、潮流资讯、互动交友、休闲娱乐为一体的社交型生活化O2O购物体验馆，让普通的消费者不出国门也能轻松购买全球商品。欧咖采用线上线下结合的模式，线下通过和传统商业渠道合作，导入流量；线上通过APP购物下单，完成人店交互、售后服务、大数据采集，从而形成O2O闭环。

跨境电商、跨界商业地产，这是欧咖“互联网+”模式的“跨境、跨界”理念。

今年6月份成立的孟州市百商网络科技有限公司是河南省内经过阿里巴巴注册认证的3家专业客服外包公司之一，也是豫北地区唯一此类公司。截至目前，该公司已为国内23家电商开展了客服外包业务，月订单数超过20万个。该公司服务的天猫、淘宝店铺主要经营母婴用品、零食、童装等，多家店铺的销售量居各类目全网第一。

牛联平 摄

图片新闻

打造互联网创业的微观生态圈

□许伟涛

“互联网+”打开了“大众创业、万众创新”之门，以电子商务为代表的互联网创业成为我市经济发展的新引擎、创业创新的孵化场。数据显示，今年前11个月，全市电子商务交易额达503.2亿元，占全年目标的100.6%，其中网络零售额达49.3亿元。

可笔者认为，实现电子商务这一新业态的可持续发展，关键不是看其当前体量有多大，而要看是否形成了区域内互联网创业的微观生态圈。

所谓微观生态圈，即在区域范围内形成一个共存共赢的环境。我市众多电商产业园的建设和启用，就像一个新型的“众创空间”，一个巨型的孵化器，一个创业青年的社区，一个信息经济的新马达，一个互联网创业的生态圈……为成长中的电商企业提供了诸多政策扶持和配套服务。

人才培训是打造互联网创业微观生态圈的题中应有之义。电商园区的主要功能之一就是为未来的电商经济提供“启蒙教育”即电商培训。11月23日，由焦作怀庆府电商学院组织的七天精品电商培训班，通过系统讲解让大家熟知淘宝、天猫等的开店流程，熟练掌握线上店铺的运营，帮助我市更多创业者实现自己的梦想；刚刚荣获“河南省电子商务创业基地”殊荣的武陟飞地电商孵化产业园，也与河南省黄河交通学院、河南省工业与信息化职业学院签订校企合作协议，并成立大学生创业基地，为园区的发展提供人才支撑。

产业集聚是打造互联网创业微观生态圈的自然效应。做电商，最重要的是物流。当不少快递品牌入驻电商园区和基地之后，几十家电商企业就可以抱团发展，不仅在物流上有了议价权，拼单发货也更方便。此外，未来的园区和基地还必须具有为企业提供金融服务的能力，通过与银行等金融机构合作，为电商企业、电商服务平台提供金融支持，帮助其解决发展中的资金瓶颈。

用互联网思维武装企业家，用互联网技术服务创业者，打造互联网创业微观生态圈还应按照资源倍增的核心模式运营。比如，我市土生土长的电商企业——怀庆府电子商务有限公司就依托焦作怀庆府电商基地和π创客空间，更大程度地发挥电商产业的乘数效应，实现创新与创业、线上与线下、孵化与投资相结合，为小微创新企业成长和个人创业提供一个低成本、便利化、全要素的开放式综合服务平台。其本身也是从最初的创业项目孵化成长为企业家，又从传统的企业家成长、蜕变成新的再创业孵化者，孵化和成长这两个平台互相促进，相辅相成，共同构成了一个闭合式的创新创业生态圈。

微论

武陟飞地电商孵化产业园喜获“河南省电子商务创业基地”殊荣

“五级服务体系”助推电商产业发展

本报讯（记者**许伟涛**）依靠当地政府政策支持，武陟飞地电商孵化产业园从无到有、快速成长，自今年6月开园以来，已入驻电商企业30余家、电商相关服务企业14家，拥有配套物流网点24家，直接或间接带动就业1200余人。截至11月底，该园区企业实现营业收入8500余万元。经联合专家组实地考察和评审，武陟飞地电商孵化产业园在全省100余家电商企业的激烈角逐中脱颖而出，于12月18日举行的河南省2015年电子商务大会上喜获“河南省电子商务创业基地”殊荣。

一个默默无闻的电商产业园缘何在短短半年时间内，一跃成为河南省电商园的翘楚？该园区服务中心主任程飞介绍，武陟飞地电商孵化产业园由武陟县人民政府与河南飞地电子商务有限公司、河南省电商协会联手打造，是该县大力发展县域电商经济的重要载体。该特色电商园区占地100亩，计划投资1.2亿元，集总部办公、电商创业孵化、电商培训、特色展示、物流仓储、停车住宿、餐饮服务及线上线下互动交易为一体。

除了县委、县政府的高度重视和硬件投入以外，系统化的服务体系是该园区发展的关键。该园区建立了一套由“基地管理员+项目经理+创业导师+专家咨询+商业网络”构成的五级孵化培育服务体系。入驻电商在这里不仅能拥有一个安全、便捷、专业氛围浓厚的办公空间，还能分享电商运营技术、扶持政策申报、专业人才培训、融资创投服务、上下游合作等方面的公共平台，可有效提高企业运营效率，降低运营成本与投资风险。

该园区还与清华大学启迪之星孵化器、河南大学科技园等国内知名园区签订战略合作协议，为园区的发展提供持续动力；与赛伯乐基金、上海隆贤股权投资基金签订战略投资协议，为园区企业提供金融保证；与河南省黄河交通学院、河南省工业与信息化职业学院签订校企合作协议，并成立了大学生创业基地，为园区的发展提供人才支撑。

傲思帕：让电商助企业华丽转身

本报记者 赵晓晓 见习记者 翟倩倩

15天零售额达到2万元，是自建网络商务平台销售方式之前的10多倍，这个好成绩是互联网带给傲思帕的“见面礼”。

傲思帕即焦作傲思帕电子商务有限公司，是8月份成立的一家新公司。它的“家长”——焦作市天狼鞋业有限公司，已有近20年的历史，早已享誉国内外。“现在电子商务发展突飞猛进，我们就在公司市场部的基础上改组成立了新公司傲思帕。新公司成立后，于11月份与某金融企业合作创建了网络商务平台，没想到试运行短短半个月就给我们创造了一个大惊喜。”该公司零售部经理吕占军说。

在成立电子商务新公司之前，天狼鞋业公司曾进行过一些尝试，先后在阿里巴巴、天猫、京东等20多家知名电商平台建立了店铺或电子商城，加大在互联网上的推广力度，面向海内外宣传企业、推销产品。2014年以来，天狼鞋业公司利用网络销售平台，与来自亚洲、欧洲、美洲的30多个国家和地区的客户成功洽谈合作，并根据客户需求让产品更加多样化，由原来的一种硫化鞋增加到现在的冷粘鞋、注塑鞋、吹气鞋等种类，每个月除了固定的批量客户外，零售额也从原来的几百元增加到三四千元。

于是，尝到电商甜头的天狼鞋业公司，坚定了要利用互联网把企业做大做强的发展目标，成立傲思帕，组建专业团队，建设日趋完善的电子商务平台，进一步扩大影响力和知名度，提高公司效益，让传统企业华丽转身。

“要转型、要创新，不能只建新公司，也不能停留在依靠知名电商平台销售的方式，必须建设自有平台，进一步拓宽销售渠道。”吕占军说，傲思帕创新了经营方式，与某金融企业合作创建了网络商务平台，并聘请7名专业人员专门负责产品在该平台的推广和销售工作，事实证明效果非常好，每月的零售额有了大幅增加。

“傲思帕就是OSPOP，是one small point of pride的英文缩写，翻译成中文就是‘一丁点儿骄傲’的意思，预示着我们一定会在电子商务发展中取得让我们有‘一丁点儿骄傲’的成绩。”吕占军说，这是发展的压力、更是动力，他们的团队会为了这“一丁点儿骄傲”而努力。

云台山：借助电子商务打造发展新平台

本报讯（记者**高新忠**）近日，从2015“豫货通天下”工业企业与电商企业对接暨河南省电子商务大会上传来喜讯，我市云台山景区获得“河南省电子商务就业基地”称号。这是继今年该景区被评为“河南省电子商务企业”以来，在电子商务发展上获得的又一殊荣。

“一个成功的智慧景区，不仅能为游客提供全方位、个性化旅游服务，还能通过电子商务平台建立起景区的互联网通道，让更多的游客可以零距离接触、了解景区。”云台山景区相关负责人介绍。

从2013年起，云台山景区就开始与途牛网、驴妈妈网、去哪儿网等旅游电商龙头进行战略合作，展开了在线售票、推广宣传、网络营销和网络社区等一系列电子商务建设工作，并策划了大量线上线下相结合的主题活动，取得了良好的宣传和营销效果。2014年，景区网络预订门票达到30015张，售票金额208.5万元。

尝到甜头的云台山景区进一步加快电子商务发展步伐，今年年初以来，先后与携程网、同程网、马蜂窝网签订战略合作协议，积极拓宽网络分销渠道，借助旅游电商推广景区的知名度，开展线上线下相结合的营销活动，提高产品吸引力。在这些门户网站刊登的旅游达人游记、云台山出游攻略等文章，对广大游客产生了较大的吸引力。今年8月份，云台山景区新版官网、手机APP、微官网同日上线，圆满完成景区官网、APP、微官网、微博、微信“五位一体”的自媒体平台建设，景区智慧旅游面貌焕然一新。