



业界动态

武陟县与阿里巴巴签约农村淘宝项目

本报讯(记者原文钊 通讯员何宗辉)4月19日,武陟县人民政府与阿里巴巴集团举行农村淘宝项目合作意向签约仪式,武陟县委副书记、县长秦迎军与阿里巴巴集团农村淘宝事业部河南省总经理毛睿共同签署了《武陟县阿里巴巴农村电子商务合作协议》。

作为典型的农业大县、人口大县,武陟拥有独特的交通区位、农产品、物流、劳动力、产业、环境等比较优势。近年来,武陟商贸物流业发展迅速,消费对县

域经济增长贡献率不断提升。去年,该县社会消费品零售总额78.4亿元,同比增长13%,被省电子商务协会定位为“中原网仓”“电商飞地”,全县从事物流配送、交通运输和信息服务等物流相关企业90余家,快递网点近200个,各类网店800家,网络营销从业人员9000多人。

据悉,阿里巴巴农村淘宝项目以电子商务平台为基础,突破物流、信息流的瓶颈,解决农村买难、卖难等问题,实现“网货下乡”和“农产品进城”的双向流

通,并能够为农民创造创业、就业机会。该项目将充分发挥阿里巴巴品牌、网络、技术、人才以及该县农资、特色农产品等方面的优势,通过双方在农村电子商务服务网络、农产品电商品质保障、特色农产品营销电商化等方面开展深度合作,努力推动该县农资、特色农产品产业电商化发展,加快本地化服务整合,营造电子商务及配套行业发展的良好氛围。

此次与阿里巴巴集团农村淘宝项目的成功合作,将为该县优质农特产品搭建一个

现代营销网络平台,让更多的特色产品、乡土产品通过网络走向全国,促进该县经济发展,带动农民增收。也将进一步促进该县农村电子商务产业发展,不断深化双方合作,把农村电商做好,实现互利共赢。

“我们将强化与阿里巴巴集团的深度合作,打通由城市到农村的物流和信息通道,全力推动农村电子商务发展,促进县域经济快速发展。”秦迎军说,此次合作将促使该县特色产品通过农村淘宝项目走向全国,创造新的“武陟模式”。

中国网库集团总裁李保军一行莅焦考察电商发展情况

本报讯(记者李秋)4月20日,中国网库集团联合创始人、总裁李保军,河南大区总经理柴庆军,网库集团项目总监张华一行莅焦,对我市电子商务产业发展、区位优势、政策环境、特色产业及产品等情况进行了考察。

中国网库集团是继阿里巴巴和慧聪网之后国内第三大内网B2B电子商务服务公司,是国内最大的单品电子商务聚集平台,主要致力于细分领域的电子商务平台打造和聚集,为实体经济提供基于行业细分的单

品电子商务交易服务,是全国市场渠道与服务网络布局最广的B2B电子商务公司之一。目前,该集团已在国内设立运营服务中心75个、区域总部22个,其中在河南设立了郑州、鹤壁、南阳、驻马店4个区域总部,今年计划正在通过设立1~2个。

李保军一行先后到解放区京水岸电子商务特色街、山阳区怀庆府O2O体验馆等地进行了实地考察。双方围绕在焦设立区域总部、帮助企业开展网上贸易、开展电商人才培训等进行了交流探讨。

孟州:打造本地农产品“上行”渠道

本报讯(通讯员牛联平)4月18日,河南万意网络科技有限公司与孟州市61名农村淘宝合伙人签订了技术服务合作协议,联手打造本地农产品、农副产品及加工制品等的“上行”渠道,从根本上解决农民或企业触网慢、“上行”难问题。

农村淘宝中的“下行”(下是指线下)是指通过互联网平台把各类好产品等卖到农村去,方便农村群众购买,激活农村消费市场;“上行”(上是指线上)是指把本地的农产品、农副产品和加工制品等通过互联网平台,拓展网上销售渠道,实现增收致富。

自去年4月至今,孟州市与阿里巴巴农村淘宝已开展合作整整1年,双方密切配合,加快实施,积极创新,在电商发展方面不断取得新突破,创造了多项全省乃至全国第一。

2015年该市电子商务交易额达到110亿元,快递、物流业务量同比分别增长109%、60%。近日,该市分别被阿里巴巴集团及河南省有关部门授予“全国最具活力县域”和“全省最具发展潜力

农村电商县市”称号。在做好“下行”的同时,该市针对当地山药、地黄、五谷杂粮等特色农产品销售需求,把推动农产品和特色加工制品等的网上销售(即“上行”)作为下一步电商或网络经济发展的主攻方向,目前正在通过与阿里巴巴集团等知名网络公司进行技术合作,打开端口,完善服务,逐步拓展“上行”渠道,不断提高网络销售占比。此次,万意网络公司与村淘合伙人的合作,即是该市推进本地产品“上行”的积极尝试,万意网络公司负责提供技术支持、操作培训、宣传推广、前期预热及后期业务咨询等服务,村淘合伙人负责对接与所在农村的土特产种植户、加工户等,并进行设计、包装,共同服务好农产品“上行”。

“相信有孟州市委、市政府的大力支持和帮助,有阿里巴巴农村淘宝平台的强大技术优势,有万意网络公司与村淘合伙人的通力配合,孟州市的农产品“上行”渠道必将不断延伸与拓宽,拥有很大的发展空间。”河南万意网络科技有限公司总经理李海滨说。

建设物流园区 打造新兴商圈

中站区推动现代物流加快发展

本报讯(记者李秋)为进一步促进物流业加快发展,中站区近日出台了《加快发展现代物流业实施意见》(以下简称《意见》),进一步明确该物流产业发展目标、发展重点及相关政策措施,以打造立足豫西北、晋东南的区域商贸物流中心为目标,重点建设物流园区和新兴商圈,为全区经济社会转型发展积累后劲。

该区将围绕建设焦西物流园区,以申报建设综合保税仓和大宗商品期货交割仓为目标,以物流金融港项目为龙头,重点引进金融物流、电商物流等新型物流企业入驻,推动物流产业向信息化、自动化、智能化、集成化方向发展;围绕建设人民路、丰收路新兴商圈,重点引进大型商贸企业,建设专业商贸交易中心、大型商贸服务中心、专业化市场等项目,推动市区商贸发展有机融合。

大力推进配送中心建设。该区将立足区位优势、汽铁联运优势,综合考虑产业布局、居民生活、货物转换转运需求,规划建设一批功能灵活、交通便捷、服务到位的配送中心,重点支持惠龙易通、同盛源四方物流等服务中心、配送中心建设,并运用现代物流技术和设备,拓展服务功能,提高货物集散配送能力。

加强物流信息平台建设。该区将按照“统筹规划、联合建设、互联互通、资源共享”的原则,以互联网为依托,以专业化物流信息网络为支撑,构建物流公共信息平台;加强物流信息资源的采集开发、加工利用,在政府行政管理、企业经营、交通运输等重点领域建立数据库,为搭建物流公共信息平台提供依据;结合推进国民经济信息化进程,引导和鼓励行业、企业通过网络与物流公共信息平台对接。

加强物流人才培养。该区鼓励和支持与高等院校合作开展物流专业多层次学历教育,培养现代物流管理人才和专业技术人才;进一步落实人才引进政策,引进的中高级物流技术人员与高级物流管理人员,享受焦作市引进人才相关优惠政策。

统筹城乡物流业一体化发展。该区将根据园区内物流企业的发展状况,配套建设街道、村配送网络体系,鼓励农村班车小件快运和农村客货货运发展,多层次保证城乡物流配送,方便农村生产生活。

“目前,物流园区内水、电、路、气、通信等公共设施基本完成,能满足项目建设经营的需要,欢迎符合条件的企业入驻园区。”该区电商办相关负责人表示,符合条件的物流企业入驻园区可享受租金补助、企业奖励企业等一系列优惠政策。同时,该区还实行县级领导干部挂帮重点物流企业制度,及时协调解决企业发展中存在的问题;提供“全程无偿代理制度”服务,承诺对企业反映和投诉的问题,将在2个工作日内给予答复,最长不超过5个工作日。



连日来,位于孟州市德众保税园区的阿里巴巴豫西北运营管理中心(跨境电商综合服务中心)项目工地,工人们在紧张地进行内外装修,确保项目5月中旬顺利投用。

该项目建成后,阿里巴巴集团国际站、一达通、速卖通等事业部均将入驻。阿里巴巴集团与河南德众保税物流中心将发挥各自专业平台优势,从“线上+线下”“国内+国外”进行战略合作,共同致力于打造豫西北地区最大的跨境电商交易平台,为豫西北地区进出口企业提供全方位、专业化、一站式的服务。 牛联平 摄

为“互联网+”发展提供司法支持

本报讯(记者李秋)记者昨日从市中级人民法院获悉,今年,全市两级法院将对“互联网+”等新业态加强司法支持,促进我市“互联网+”行业快速健康有序发展。

随着互联网的迅猛发展,“互联网+”越来越多地渗透到人们的生活当中。然而,在高速发展的背后,诸多问题和矛盾也逐渐显现出来。为支持新兴产业基础建设,推动网络经济

创新发展,市中级人民法院制定服务措施,重点支持焦作腾云电子商务产业园、焦作云计算中心、河南理工大学创业园、新河商务中心区和示范区、武陟等电商物流园等新兴产业基地建设,为我市电子商务实现跨越发展提供有力司法保障;对互联网金融案件加强调研,进一步做好网络银行、网络证券、网络基金销售和消费金融消费等案件的审理执行工作,规

范企业与企业、企业与企业之间的投融资行为;以建设国家小微企业创业创新基地城市示范为抓手,加强对知识产权的司法保护,加快推动创新驱动发展;加大对“铁棍山药”“四大怀药”等驰名商标的保护力度,培育品牌竞争新优势;重点加强对优秀文化资源、文化创新成果和新型文化业态的保护,推动文化繁荣和产业发展。

微论

传统行业不能缺少互联网思维

识途马

当下,互联网已经悄然渗透到各行各业,而且势不可挡。在我市“十三五”规划纲要中,针对实施“互联网+”行动计划有这样的表述:“推进互联网与产业深度融合,重点在‘互联网+’协同制造、金融、物流、商贸、旅游、农业、创业创新方面,提升产业发展的数字化、网络化、智能化水平,加快转型升级。”面对“互联网+”所带来的巨大发展机遇,有部分传统行业的企业负责人总觉得自己的产业与互联网不搭调,缺乏用互联网思维应对企业面临的挑战,坐失发展良机,当引起重视。

与小微企业从创建之初就必须依靠互联网发展壮大、具有先天的互联网基因有所不同,传统行业企业往往具有多年来固定的生产经营管理模式。为此,部分传统行业企业负责人并未真正意识到互联网对行业发展的影响。他们要么认为自己的产业跟互联网不搭调,要么认为自己的产品小众,客户单一,即使远离互联网也可以高枕无忧。殊不知,当互联网已成为时代主题时,传统企业在价格体系、品牌市场和行业规则方面受到的冲击会越来越强烈。

互联网时代,经济飞速发展,传统产业转型必须抓住“互联网+”所带来的巨大发展机遇。机遇面前,一部分传统企业开始通过引入互联网经营模式以应对新时代背景下消费者日趋多元化的需求,但其因为缺乏系统的互联网思维和转型体系路径,对互联网的经营模式只是停留在表面经营模式的叠加,有的单纯地转向了电子商务,或运用一个价码标签,或追求门店的互联网化以及利用wifi扫描二维码这些表面的东西,结果导致转型迟迟不见成效。

《反脆弱》一书中指出:验证你是否活着的最好方式,就是查验你是否喜欢变化。换句话说,如果在互联网时代你不喜欢变化,活着,也就相当于死了。这话同样适用于企业,相信在不久的将来,定会有越来越多的传统企业开始“触网”。但笔者想说的是,企业要想乘上“互联网+”的东风,要做的就不能只是组织架构的转型,而是颠覆自我,颠覆过去多年赖以生存的成功模式,要做到这些更重要的则是思想的转型。如何由存量生产转变为有大数据支撑的按需生产,都离不开互联网的思维解决这一系列问题。对于传统企业,切忌浮躁和拒绝,如果不能通过自我颠覆的方式,来增加企业未来市场的竞争力,那么只有等着被颠覆在茫茫的红海中了。

需不需要互联网,已经无须争论。对传统企业来说,缺乏互联网思维才是最可怕的。



看佳沛如何用奇异果打遍天下

本报记者 李秋

2013年8月,进口水果——Zespri佳沛新西兰奇异果进驻天猫,其品牌旗舰店正式上线运营。短短的3年间,佳沛正在成为进口奇异果的代名词。佳沛如何在高品质单品下保持竞争优势?有哪些成功之道?

对我市亟待打出品牌、拓展销路的“四大怀药”等特色农产品来说,佳沛的哪些先进做法值得我们借鉴?

走在前头的品牌化之路

“品牌的意义并不是对消费者的营销活动,而是由选品、品控、标准化这些因素导致的产品质量本身。”佳沛新西兰奇异果国际行销公司/政府公共关系事务总监 Matt Crawford说,“如果没有品牌,产品的定位可能会比较难,就会和其他同质化产品陷入价格战的境地。”对此,佳沛主要做了两件事:首先花了很多时间、精力来研究消费者如何定义好的产品,最后发现质量才是消费者下单的关键;其次了解消费者的心态,并结合到市场营销战

略当中。

【记者观点】

奇异果就是我们常见的猕猴桃。1904年,第一颗猕猴桃种子从中国进入新西兰。经过百余年的发展,奇异果产业成为新西兰的支柱产业。虽然我国猕猴桃的种植面积和品质资源都占世界鳌头,可产品价格不到新西兰奇异果的十分之一,甚至出现滞销现象。由此可见,一个品牌的成功塑造与传播对于一个企业乃至一个地方发展至关重要。就我市而言,焦作有很多特色产品,但是没有知名的品牌,也就是说,这个产品没有很好的标准,卖不出好价格来。焦作的农产品价格要卖得更高,地域要卖得更远,必须向规模化、专业化和品牌化发展。

要标准化生产,更要多方深度合作

Matt Crawford说:“在新西兰有很多奇异果果农,佳沛从源头开始追踪奇异果的产品质量。公司在收果子的时候就对糖度、外观、重量等有严格的标准,进行初步筛选之后再到包装厂作进一步品控,只有一级果才可以出口到国外,才可以有资格贴上佳沛的标识。为了提升奇异果的

整体水平,在前期我们跟果农作了很多沟通,并提供了专业的技术性支持,一起互动。”

同样,在冷链物流方面,佳沛依托中国的经销商体系做好冷链管理工作,包括一级代理、区域性经销商等承接冷链配送工作。佳沛并不会去控制库存和分销,而是与经销商建立深度合作,监管每一个重要的流通节点,以此提高效率、降低损耗,这一做法对佳沛来说是高效的。

多年来,由于佳沛专注卖奇异果单品,积累了丰富的经验,在经销商流通环节形成了一套对果子成熟度的把控机制。首先,佳沛会严选一级经销商,他们一般都有比较成熟的管理经验;其次,佳沛会为每一级经销商建立标准、给出建议,不同级对应相应的软度,并在仓储时控制合理的温度、湿度等条件,以保证奇异果在历经各个渠道到消费者手中时,还能够有良好的口感和形状。

【记者观点】

农产品种植户最头疼的就是农产品卖不出去,而农产品经纪人操心更多的还有农产品的品质如何把控、物流时间、仓储费用、收购资金不足等一系列的问题。毋庸置疑,建立一条科学、高效、统一、完

整的产业链是我市农产品突破销售瓶颈的重要手段。

电商市场正成为佳沛主场

自入驻天猫以来,佳沛已成为备受中国消费者青睐的进口水果品牌。2015年,佳沛在中国的销售额达到1800万箱。而在这个销售数据中,有10%左右来自于线上渠道。

目前,中国已经成为佳沛55个出口国中销量最大的国家。电商对于佳沛来说是一个成长型的渠道,近几年销量在持续增长。

【记者观点】

电子商务是一个重要抓手,可以让农民跟世界连接起来、富起来。各级政府应积极引导发展农产品电子商务,并为之创造良好的发展环境;引导农产品企业和农户因地制宜地开展电子商务活动,选择适当的业务模式;加强信息化基础设施建设,为优质农产品搭建可靠的新型营销平台,完善信息网络;鼓励农户与淘宝、天猫、京东、1号店等大型电子商务交易平台合作发展。