



“双十一”是一场狂欢,“买家市场”为主的济宁对于江浙沪卖家们来说,就是一个让他们赚得满钵钵体的快递地址。而我们疯狂输入支付密码不断抢购与血拼时,很少能想到济宁也有参与分羹的本土卖家。其实,济宁也有这样一群电商,正在从草根起步走向日发千单,在这个“双十一”狂欢节发出来自济宁的声音。

济宁草根电商抱团逐梦

成立淘宝电商协会,设想建立电商产业园

文/本报记者 高雯 图/本报记者 张晓科

▶发货用的箱子堆成了小山。

▼网店办公区内一片繁忙。



每年择优认定 10户重点企业

本报济宁11月11日讯(记者 于伟) 相比传统门店,电子商务因降低成本、缩短生产周期以及增加商业机会等优势,越来越受济宁本土企业的重视,纷纷加快发展电子商务的步伐。济宁市也将于今年年底择优认定10户电子商务重点示范企业,给予奖励和扶持。

“济宁电子商务产业最近两三年起步,但发展速度较快,尤其是今年,电子商务平台建起好几个。”济宁市经信委信息化推进科科长孟祥志说,像运河城网上商城、好品济宁、汶上纺织服装电商平台、济宁淘宝电商园,相比前两年,济宁各行业对电子商务越来越重视。但就目前来说,济宁仍旧缺少国内知名的电商品牌和龙头企业,已建立的电子商务平台知名度也不高。

记者获悉,今年年底前,济宁市将择优认定10户左右电子商务重点示范企业,并从今年开始每年进行评选,由市政府给予奖励。对于认定的电子商务园区和电子商务企业,还将择优推荐国家、省、市财政资金支持项目扶持。

枕戈待旦,备战网购狂欢节

时间指向11月10日23点,距离零点抢购还有一小时,在济宁城区西部的豪德商贸城J区,黑漆漆的街区内几间商铺灯火通明,一群人驻这里的本土淘宝卖家正在为这场狂欢做着准备,他们兴奋、激昂,枕戈待旦,冷寂的夜空中硝烟味十足。

在这个刚运营不久的商贸区,很多商铺尚处于待租状态,但相比城区的一铺难寻和高昂的房租,在这里扎下了根的淘宝卖家乐得自在。店铺里一侧摆着成堆的货品,另一侧正忙着收单、找货,忙碌而有条不紊。

谢浩是这个淘宝卖家群落中的“老大哥”,走进他的店内,还没来得及吃晚饭的6名客服啃着烤饼,肉串处理买家信息,烧烤的香气在空气里蔓延,“啪啪”的键盘

声和“滴滴”的旺旺提示音不绝于耳,不时响起打印快递单的“吱吱”声。

23点50分,快递员牛哥推门而入,担心单页不够,他专程跑一趟送了过来。隔壁生意不太忙的小卖家肖林等几个人在自己店里坐不住了,跑到谢浩店里聚在一起等待倒计时结束。“各就各位啦!”零时一到,和预想中的一样,订单纷沓而至,客服人员手忙脚乱,谢浩和肖林围在电脑屏幕前不断刷新着成交记录,享受着属于他们的收获时刻。

凌晨1点,与谢浩店里热闹的景象不同,隔壁街区的刘灿等几个小卖家店内,电脑屏幕的亮光下形单影只,偌大的房间里键盘敲打声显得十分空旷,看着不断刷新的成交量,他们脸上堆满了幸福和满足。

抱团聚力,建起淘宝商贸区

11日下午,谢浩仓库内的八九个工人已经一刻不停地忙碌了一天,分挑产品、打包装箱,等待运出的快递箱擦成了小山,几乎没有插脚的空。随着一辆辆快递货车轰然驶去,谢浩长长的舒了一口气。

谢浩的网店主营业提子,“双十一”当天所有产品全部5折,截至11日下午4时,销售量已经突破了50万元,相当于平时每天销售额的10倍。其他小卖家也收获颇丰,主营农产品的刘灿成交量突破500单,销售额破万元。而刚步入电商行业的大学毕业生张明泽,第一次试水“双十一”也赢得了成功,单日销量几乎相当于平时一周,忐忑多日的心终于平静了下来。

销量的激增相对利润的压缩,收益高了多少?谢浩说,虽然压低利润冲销量并没有带来很高的收

益,但冲出来的销量能保证自己稳居搜索榜的前几位,可以拉动之后一两个月的销售,这也是淘宝电商拼力应战“双十一”的根本原因。

“对于我们这些刚入行的小卖家,没有引路人,自己摸索前行是很困难的。”张明泽说,自从大家不约而同搬到豪德商贸城J区,像谢浩、刘灿等一些经验丰富的大卖家就是指路明灯,他们将大家组织了起来,终于不用再孤军奋战。

目前,在济宁市经信委的支持下,这群电商的带头人谢浩建起了电子商务服务区,免费供给小卖家办公,300多家电商更是抱团成立了济宁淘宝电商协会,在原料采购、快递价格等方面更有话语权。谈及未来,把这个商贸区发展成电商产业园,就是这些济宁本土电商的最大梦想。

山推工程机械 试水“双十一”

本报济宁11月11日讯(记者 马辉 于伟 通讯员 周薇薇) 11日,山推的工程机械第一次正式“触电”。携SR20MV垂直振动压路机、SL30W装载机及SL50WA装载机三款产品,山推借势“双十一”正式加入品牌传播及推广热潮,强势上榜四大工程机械媒体平台。

“双十一”电商的促销愈演愈烈,用户的行为习惯逐步被培养起来,加之工程机械O2O的进程在逐步开启,又逢传统行业互联网创新的大潮,所以我们在“双十一”之前想做一次尝试。”山推相关负责人告诉记者,综合以上背景,山推联合国内几个工程机械媒体平台,联合策划了这次双十一网上促销。此次参加双十一活动的有三款产品,降价幅度达到了10%。

“这是山推首次直面电商直接销售。”该负责人表示,此次活动不仅能够一定程度上检视特定产品的市场关注度,收集一定数量的客户信息,在短时间内提高山推品牌关注度,更重要的是积累电商活动的销售经验,为今后的品牌传播提供参考案例。

人物特写①

大学毕业投身电商的张明泽—— 新手的第一场狂欢

11日凌晨,张明泽的店内不算忙,这是他大学毕业后第一次以卖家的角色“参演”双十一,因为提前推出了促销活动,“双十一”的前几天买家们开始观望,张明泽的成交量急骤下滑。押宝“双十一”这天能否奏效?张明泽不断刷新成交记录,忐忑不安。

去年大学毕业后,同学大多找到了稳定的工作,张明泽却开起了淘宝店。“我

父亲就是自己创业闯荡出来的,经营黄豆、五谷等农产品批发,对于经营网店,我父亲很支持。”张明泽说。

注册账户,租赁仓库,张明泽满怀创业激情,但困难却远比他想象的多得多。找不到合伙人,没有前人引路,不懂网页设计,张明泽就把自己闷在租来的房间里看视频,学教程,憋出满嘴的溃疡,终于学会了网页设计、代码编程。为了刷人

气,他将以前成本价限时销售,500斤黄豆不到半小时就被抢购一空,兴奋的他完全忘记了每单就要赔5块钱快递费。

想起最初的艰辛,这个25岁的小伙子难掩眼角的泪花,但对于未来仍满怀希望。说起对未来的规划,张明泽希望慢慢发展起来之后可以不再局限于本地,梦想能在地建立属于自己的农场,拥有自己的品牌。

人物特写②

电商行业浮沉6年的谢浩—— 让后进同行少走点弯路

涉足电商行业6年,谢浩从日发几单的草根卖家逐渐成长到日发千单,拥有30多人的团队的大卖家,8个淘宝店铺的年销售额达3000万元。对谢浩来说,今年的“双十一”意义非凡,忙完这场狂欢,他牵头组织的济宁淘宝电商协会就要成立了。能将自己摸爬滚打6年的经验教训馈赠给后进同行,是他一直以来的心愿。

“做电商这几年,我卖过很多产品,走了很多弯路,吃了不少亏。”谢浩说,刚开始做电商,他花了半年时间炒作一款孔明灯,赶在中秋节前推出限时抢购,却因一张从网上下载的图片涉及侵权而收到下架通知,半年的心血打了水漂,仓库里还堆着价值100万元的存货,谢浩的电商之路差一点就此打住。还有一次,同样一款精心打造的“明星产

品”,因为朋友购买时填写的地址出现问题,官方认为是恶意刷单,再次被强制下架。“很多淘宝卖家都经历过这些挫折,如果能有引路人,就能避开这些弯路。”

怀揣着这个梦想,谢浩在豪德商贸城投资70万元建成电商服务中心,免费提供给小卖家办公。他希望把大家都吸引过来,聚力抱团发展成电商产业园,共谋电商发展之路。



从刚开始涉足的大学毕业生,到沉浮电商行业五六年的大卖家;从白手起家独身创业的初生牛犊,到梦想将经验传递给后进同行的老大哥……同是起步草根的他们,正在电商这个行业中,记叙自己的故事。

本报记者 高雯



张明泽正在整理货物。



谢浩正在密切关注网上信息。 本报记者 张晓科 摄