

编者按

今年的“双十一”网购节已落下帷幕,天猫单日成交额达到571亿元,这无疑给电商从业者们打了一支强心剂。毫无疑问,电子商务已经成为现代商业模式中的一支强劲力量。为助力电商企业发展,早在去年,济南高新区就已经开始着手打造两大电商产业基地。本报第三期《走高新·看变化》重点关注电商时代下的高新区电商企业发展样本。

电子商务已经成为现代商业模式中的一支强劲力量,网购平台的建设为相距遥远的电商企业和消费者之间架起交易桥梁。据统计,今年“双十一”当天,山东消费者共向电商们贡献了20多个亿,但实际上,很多大家熟知的电商企业离我们并不遥远,在济南高新区就有一批品牌电商正在迅速成长,在刚刚过去的“双十一”网购狂欢节上,他们表现抢眼。

文/片 本报记者 修从涛

样本一:品牌化电商

韩都衣舍:“双十一”开场50分钟销量破亿

10日23时58分,高新区奥盛大厦2号楼9-13层依旧灯火通明,韩都衣舍视觉中心经理魏士宽将半杯水一饮而尽,拉长手臂做完伸展运动,深吸一口气后,在工作位前坐定。根据近一周的预热及询盘情况,他知道,接下来数小时内,自己可能连头都抬不起来。

“第1分钟破1000万,6分钟破2000万,10分钟破3000万,25分钟破5000万……50分钟破亿!”11日零时一过,韩都衣舍的销售平台立即陷入了疯狂,几乎所有的数据都在不停攀升,每分钟都有货品售罄。魏士宽和他的团队根据货品销售进度及营销策略,不断进行页面微调,流量分配,拿下售罄货品的链接,补充主打货品推荐。

11日晚上9时,“双十一”的销售尚未结束,韩都衣舍创始人兼CEO赵迎光通过微博表示,“今年‘双十一’制定的目标任务的上限目标已经达成”。午夜12点一过,礼花和欢庆的声音淹没了庆功宴会场。最终,“双十一”当天,韩都衣舍以2.79亿的成绩力压日本品牌优衣库,登顶天猫女装类成交额第一名。

光鲜亮丽的销售数字背后,很少有人了解电商企业发展背后的艰辛。据了解,早在今年3月份开始,韩都衣舍就

在为今年的“双十一”备货,6月初正式启动“双十一”项目,还成立了专门的“双十一”指挥部。“去年‘双十一’期间,由于羽绒服和毛呢大衣类目备货太少,很快卖断货,影响了整体销售额,今年韩都衣舍做了调整,增加了棉衣、羽绒服等备货量,同时启动售罄款式的预售工作,做大销售额。”

另外,为做好“双十一”的准备工作,早在10月初,韩都衣舍就开始了“双十一”的预售工作。“比如通过微博、微信、微商、贴吧等自媒体活动,与粉丝互动,发放优惠券和大礼包,制作并上线收藏引导,加入购物车,提前充值、无线导购等活动专题页面,全面预热‘双十一’。”相关负责人介绍,最后的统计数字显示,韩都衣舍“双十一”的销量有六七成都来自于预热期间已被消费者加入购物车的货品。

备战“双十一”期间,韩都衣舍的客服和储运全部实行三班倒,“今年单是为‘双十一’招募的大学生团队就有一千多人,分别在客服和储运的战线上提供紧急增员。另外,6万平方米的仓库,每一个角落都满满当当,并且专门租用了临时仓库,以应对爆仓压力。”负责人表示,一次“双十一”要筹备近半年。

样本二:代运营电商

京拍档:主攻第三方专业化代运营服务

电子商务已经成为现代商业模式中的一支强劲力量,在高新区像韩都衣舍一样的电商企业还有不少。而伴随互联网品牌电商的兴起,还有一类电商企业主攻电子商务产业链上的某一个方向,京拍档就是一家专门为京东提供第三方代运营服务的电商企业。

“立足于京东,提供以代运营为主的周边服务。”从京拍档的名字里,能够看出京拍档CEO王文峰在为公司起名时就已经想好了公司的主攻方向。王文峰说,他了解传统商家的痛点,同时也了解京东的痛点,“好多商家包括传统企业在淘宝上都做得特别好,但是他们把淘宝的模式拿到京东上来就很不适应。”王文峰认为,这就为第三方代运营服务提供了可以发挥作用的广阔天地。

今年年初,王文峰的公司京拍档在高新区设立了济南分公司,开发山东市场。他认为,作为经济大省的山东,任何一个电商都无法不抢占这块市场蛋糕。如今王文峰的济南分公司已经有了一支20多人的团队,他的目标是把公司做成中国领先的电子商务解

决方案及软件服务的提供商,为传统品牌客户提供电子商务规划,产品拍摄、店铺装修、搜索优化、站外推广、客服管理、营销策划、日常运营、软件服务、仓储物流等一站式电子商务解决方案及外包服务。

据介绍,目前京拍档已经运营了韩都衣舍、凯仕乐、波司登、百事、恒源祥等近30个国内外知名品牌,并与京东商城、E店宝、五洲在线、发网、shopex、网策机构、亿帮动力、派代等机构结成战略合作伙伴,企业发展走上了快车道。

今年“双十一”当天,王文峰的京拍档团队也要在全民网购狂欢中分得一杯羹。他在微信朋友圈里发布了一张公司运营部“双十一誓师大会”的照片,在推广旗下代运营品牌产品的同时,将今年“双十一”的目标定为8000万。

除了代运营服务,实际上,从王文峰在自己的微信朋友圈里分享的相关电商案例和事件动态中可以看到,他对目前传统电商很少涉及的冷链生鲜产品表现出浓厚兴趣,并表示今后会将此作为重要的第三方代运营方向之一。

样本三:服务型电商

来自购:解决电商“最后一公里”难题

与品牌电商和第三方代运营电商不同,意向入驻高新区的通康集团旗下通康科技来自购平台,则试图走出一条不同于传统电商的新出路。

11月15日,通康集团在济南珍珠泉宾馆召开新闻发布会,宣布其旗下来自购电商平台当日开始试运营,并表示明年元旦开始正式运营。通康集团总裁解博向与会者介绍,来自购平台的目的是:突破传统电商“信息+交易”的旧模式,开启“信息+交易+服务”的电商2.0时代,解决传统电商“最后一公里”的难题。

用服务来弥补传统电商“最后一公里”的缺陷,那么传统电商“最后一公里”的缺陷是什么呢?解博介绍,现在有个困扰网购消费者和商家的现实问题,“比方说,网购的衣服不合身怎么办?如果退货肯定增加物流费用,不管是商家承担还是消费者承担,这与网购本初倡导的‘方便快捷’是相矛盾的。”

解博提出新一代电商必须注重服务,为此他提出“电铺+店铺”概念,增加在O2O电商模式下用增加实体店铺弥补服务不到位的缺陷。据解博介绍,通康

集团已经用两年时间在全国7省完成了实体店铺的分布。然而,在解博的设计里,实体店是个“小商铺大商城”,“实体店能做的很多,不仅仅是商品展示,还包含购物下单、代购、接受退货、购物后服务等注重体验的服务内容。”解博介绍,他还将同步推进“情景体验馆”的实体店建设,“未来购买衣服,不用真正试穿,在我们开发的试衣镜前一站,根据你的身材比例就能模拟试穿各类衣服,告别衣服不合身的困扰;那些50、60、70后有消费能力的群体,也不用再为不会网购而担忧,只需触摸我们店内的物品展示屏,店员将帮您下单。”

在解博的宏大设想里,来自购平台的体验馆将开到每一个社区里,水、电费、燃气费不用出门交,社区里能购物,还能享受购物后服务,打造真正的智慧社区。但是,这一设想的实施还需要一步一步进行,为此,他准备将集团成熟的汽车后市场服务作为切口,从行业竞争相对不白热化的三四线城市开始实施。但他坚信,注重服务是电商企业发展的必然出路,他毫不讳言地表示,通康或许是下一个阿里。

情景电商时代正在悄然走近

济南高新区大力打造两大电商产业基地



位于高新区孙村片区的亚马逊物流配送仓储区。



韩都衣舍仓储区工作人员教为迎接“双十一”招募的大学生打包。



11月15日,来自购平台开始试运营。

高新区打造两大电商产业基地

电商从业者超过4000人,2012年电子商务产业交易额突破30亿

本报11月20日讯 争创国家电子商务示范城市、示范基地、示范企业,打造电子商务济南品牌已列入济南商务部门的工作重点之一。目前,济南高新区正在中心区和孙村新区,着力建设两大电子商务产业基地,助力电商发展。据了解,目前,高新区电商从业者超过4000人,早在2012年电子商务产业交易额就已经突破30亿。

在济南高新区有一批品牌电商正在迅速成长,涌现出了韩都衣舍(万维嘉信)、邦尼科技、星宏电讯、亚马逊、海菜商贸等各类电子商务企业20多家,从业人员超

过4000人。据了解,目前在济南高新区内的电子商务企业涵盖网络销售、仓储物流、平台服务等多个领域,较为齐全的门类影响和带动了相关产业的壮大,信息安全、RFID标签、物流服务等领域的一批企业在此聚集,济南市电子商务协会也已进驻园区。据统计,早在2012年,高新区电子商务产业交易额就已突破30亿元。

“电子商务产业发展到一定程度需要政策扶持来突破瓶颈,建设电商产业园区是一个急需解决的问题。”济南市电子商务协会

秘书长姜雷振曾表示,电商对地域性要求并不高,对于一家网店来说,在济南注册和到深圳注册没有差别,网店自然会选择条件更优惠的城市扎根,“由于以前济南市在这方面的政策扶持力度太小,不少成功的电子商务公司纷纷东南飞,转战深圳或杭州等城市扎根,在深圳,仅仅福田产业园区内,当地电商企业有120多家,来自外地的电商企业总部有3500多家,这对当地电子商务发展是极大的促进。”

据了解,目前高新区正在全力打造两大电子商务产业基地,

为电子商务产业发展提供新载体。

以CIIC(国家信息通讯国际创新园)为产业基地,依托齐鲁外包和信息通信产业园二期建设,在高新区中心区和孙村新区,着力建设两大电子商务产业基地,以满足电子商务企业在总部办公、数据处理、仓储物流、售前售后服务等方面的需求。“CIIC负责人介绍,为助力电商发展,园区还将持续打造信息安全及数据处理平台、支付及融资平台、仓储物流平台等三大服务平台,用以强化CIIC电子商务产业核心服务能力。

相关链接

代表性驻区电商介绍

- 1.万维嘉信旗下拥有韩都衣舍等互联网品牌。目前除了自营的B2C平台以外,还在淘宝网、京东商城等各大网络平台销售。2011年,公司获得著名投资公司IDG的千万美元投资,2012年的销售额为5亿元,2015年目标为30亿,并争取在2015年上市。
- 2.亚马逊济南运营中心是亚马逊在山东唯一的运营中心,整个运营中心采用的是世界顶尖的包

- 装产品线、订单发货平台和库存管理系统,能有效减少配送时间,提升配送质量,是山东省最先进的仓储物流中心之一。
- 3.星宏电讯旗下运营的优超市是B2B电子商务平台,为各类传统行业厂商、分销商及其下游店铺提供电子商务化供销解决方案,在二者间搭建畅通的信息与资金通道,并为客户提供营销推广、融资贷款等特色服务。为供应商提供功能丰富、实用易

用的线上销售平台,帮助客户轻松实现线上陈列商品、信息发布、订单收集处理等电子商务化销售手段,使客户能够对所经营的商品全面、直观地向下游店铺展示,将商品价格、销售政策及促销活动等信息第一时间推送至下游店铺,并能使店铺更加快速、便捷地完成商品订购过程,避免因时间、人员因素导致的订单遗漏、订单信息丢失等问题,从而提高商品订购范围和订购成功率,达成总体销

量的提升。
4.济南海菜是一家从事电视及互联网渠道销售的电子商务企业,是全国最大的专业居家购物核心供应商。公司近三年的复合增长率达100%,2013年纳税营业额将首次突破1亿,销售额突破4亿,人均产值达400万,超出电子商务行业平均值20倍,超出电子商务龙头企业10倍以上,并有望在两年内成为济南地区第一家年销售额突破10亿的电子商务企业。

齐鲁晚报·今日高新

热线电话: 15866647798
电子邮箱: qlwbjrgx@163.com

新闻线索征集 广告招商分类信息刊登

社会主义核心价值观

富强 民主 文明 和谐
自由 平等 公正 法治
爱国 敬业 诚信 友善

济南高新区管委会