

总理喊你



来创业

暨第四届山东省青年创新创业大赛

报名方式: 电话:96706 QQ群:464752642

也可下载齐鲁壹点app,注册登录后到情报站提交创业故事。

主办单位: 团省委 省经信委 省人社厅 省金融办 省工商联 省促会 齐鲁晚报 鲁信集团

阿里“毕业生” 德州创业

苗红强心得:专业的人就做专业的事

文/片 本报记者 王金强

阿里文化鼓励员工 创业

“拍照、修片,这些事情扔给专业公司,我们只专注于做电子商务和网络营销。”7月14日,在德州电商产业园大厦办公区内,苗红强在教员工做减法。

身上有着浓厚阿里系基因的苗红强,做起事来身先士卒,但从不大包大揽自己不擅长的事。

2014年底,“85后”苗红强回到家乡德州,落户德州电商产业园,创立“北方电商”,专注于代运营传统企业的网络店铺搭建、装修、营销和推广。

此前,苗红强一直是阿里巴巴的员工。时间再往前推5年,青岛大学机械自动化专业的学生苗红强,还在为一笔500元的住宿费发愁,最终靠同学接济渡过难关。

在一位校友指点下,他通过面试进入铭万网实习,这位来自德州陵城区农村的小伙子想,马上就要毕业了,不可能再靠家人了,要往前猛冲着干。

销售业绩证明了个人能力,苗红强还没毕业就有了四五万存款,他也通过了阿里面试,并于当年5月见到马云。马云并没有外界说得那么神,朴实的做事风格倒是打动了苗红强。

在阿里工作5年,苗红强做到阿里国际事业部高级经理职位。在铭万网,苗红强就有创业的想法,但他始终觉得实力和经验不足,没有经过创业公司的熏陶。而阿里的文化恰恰是鼓励员工出来创业,做自己喜欢做的事。

苗红强说,阿里带给他的人生改变,是无限量级的。在阿里学到的东西,无论是营销技巧、规则意识、做事精度还是人生理念,在那里一年学到的,能抵得上在社会上学三五年。在阿里,同事间互称“同学”,员工离职称“毕业”。每年,阿里要召开针对离职员工的“校友会”,马云还把离职员工比作“敌前、敌后的5万外援”。这些“毕业生”创业时,阿里甚至免费给予他们资金、技术、大数据分析等方面的资源,很多人在创业后获得马云入股。

2014年11月在杭州举行的“阿里校友会”来了5万人,苗红强也是其中之一,至今,他也持有阿里的股份。

“北方电商”的机遇

这两年回德州,看到传统企业和很多行业面临经济下行的压力,利润变薄,苗红强感觉,这



“阿里基因”在苗红强(站立者)身上表现强劲:做事身先士卒,但从不大包大揽自己不擅长的事。

作为从阿里出走的创业者,苗红强始终强调跟马云学到不少东西是真的。在他看来,德州要想拥有自己深厚的电商土壤,就得让专业的人做专业的事。

和通过网络购物的人数来讲,在网上从事经营、创业的企业和经营者明显偏少。

之前,苗红强接触过很多做微信公众平台的互联网公司。微信刚刚流行时,好多公司做好一个平台能卖上千上万,到后来几百,再到后来免费的也出来了。

在苗红强看来,这种类型的创业公司,往往还是过去我做东西出来卖出去挣一笔,并不是说这种模式不好,但他不喜欢这么玩。

营销达人的经历,让苗红强更喜欢带营销色彩的模式。回到德州创业,在公司成立后,苗红强果断放弃了微信平台搭建这一块业务,而是把业务主要定位于网络营销这一块。

这也是他为何将自己的公司注册为“北方电商”,他认为,在“互联网+”大潮来袭时,北方并不缺好产品,而是缺系统化专业化的网络操盘手、电商项目和人才的孵化氛围。

懂店铺设计,那不叫玩电商

开个淘宝网店,建起天猫旗舰店或者弄个微信公众平台,甚至店铺设计得还很花哨惹眼,就一定玩转电商?

在苗红强看来,他的公司业务,不是简单地帮德州传统企业把销售渠道搬到网上,而是拥有一帮懂得营销的网络技术人才,做最专业的电商。

正因为如此,苗红强一直强调,他的团队定位于帮助传统企业建立专业级电商平台,并且敢

于承担销售任务和业绩。未来公司盈利方向是运营电商营销平台的销售佣金,而平台搭建的基础费用将趋于免费。

当客户的网络销售平台孵化出来后,下一步又靠什么挣钱?对于这块,从一开始苗红强就很明白,企业愿意把网络销售平台一直让别人做也不现实,但他们的人员的培养和持续的大数据服务,仍需要第三方来做。

比如说,传统网店做到一定销售额就会出现瓶颈,很难往上突破。有人会重新开店,再重新积累客户。但如果有了IT和DT数据转化,即通过数据分析客户的性别、职业、网购习惯、网页浏览记录等,探知客户对哪些商品感兴趣,然后在原有单店铺里,开发增加满足客户喜好和多层需求的商品,并辅以适合网络生态的促销手段,从而扩大单店销售能力。

十年前,如果一家传统销售企业建立自己的网店和电商体系,想不挣钱都难。但时至今日,没有过硬的网络营销推广、外贸拓展技能等专业技能,光客服、美工、仓管等人力成本就成为一笔负担,何谈通过网络销售扩大销售实现盈利?

苗红强说,或许他能帮一家产品过硬的传统企业成功在网上打开销路实现盈利,但不代表这家企业就具备专业的电商营销能力。未来,为企业提供电商人才培训、大数据分析服务,帮企业建立起完善的电商生态链系统,才是他要深入的蓝海。

CEO

一周财经言论

杉杉控股郑永刚:
全世界倒闭企业
最后一口气
都是被银行掐死的

“全世界倒闭的企业,最后一口气都是被银行给掐死的。”

——杉杉控股有限公司

董事长郑永刚分析称,作为企业总是愿意跟银行多要些钱,

但是作为银行的股东,总是强调要做好

风控。“这是市场化的概念,银行一定会

支持最优秀的企业,是

锦上添花的,永远是这样”,郑

永刚总结,银行跟企业是阶段性的朋友,但最终是敌人。

“在停牌期间,公司初步拟定了员工持股计划,并向全体员工进行说明和征求意见。但由于公司及下属子公司员工人数众多且分布全球,难以在短期内一一通知落实并向员工宣传讲解到位相关事宜,因此决定暂时终止本次员工持股计划。”

——7月13日,在5天前因

筹划员工持股计划而停牌的力帆股份复牌,可给出的复牌理由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

由却不太容易让人信服。

上接B01版

盘活市场,市场就是你的

从2007年圣谷山荣获山东名牌,到全运会指定用茶、十艺节指定用茶,再到荣膺“金骆驼”参加米兰世博会,圣谷山的有机之路看似荣光,程娜却坦言备受煎熬。“到现在为止,还是有很多人有机产品不相信,这是中国食品安全的信誉危机。”

程娜说,做企业其实没有技巧,就像培养孩子一样,根扎得不好就不行。就像人

生的选择一样,你愿意选择什么,就去做什么,对得起良心就行。

在程娜看来,有机认证和美国雨林联盟认证,不仅是通向国内市场和国际市场的通行证,更是逼迫企业升级的好方法。“以雨林联盟认证为例,有100多项,每一个大项有若干小项,要求非常严格。通过认证,不仅是向别人证明你的产品高端,更重要的是让你知道自己的优势在哪,缺陷在哪,在苛刻的标准前,人和企业的提升都是很

快的。你有好的产品,把市场盘活,市场就是你的。”

高建华对此深有体会,自从八项规定实行以来,一些产品不过硬而依靠关系来销售的茶企遭受致命打击,好多规模挺大的企业甚至消失,但是圣谷山却在稳步增长,“对别人来说是危机的时刻,对我们来说却是发展的最大机遇。”

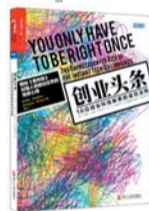
对于很多人关心的有机食品的市场问题,高建华说,有机市场大开的的事情不能着急。因为人的消费能力、消费观念是不一样的,随着健康

意识和人们财富的增加,好的产品终会受青睐。这不是企业决定的,是个自然的过程,不是强力推介就能立竿见影的。

在日照圣谷山茶园里散养着的六七只鸡,漫山遍野地跑,但是过上一段日子就有母鸡带一群小鸡回来,现在已经有上百只了。程娜相信,有机食品也会这样繁衍壮大。

“中国的食品安全信誉危机已经到了极致的时候了,我们一直在守候,终会返璞归真。”

创富荐书



《创业头条——16位硅谷科技新贵的成功法则》

作者:兰德尔·莱恩及《福布斯》杂志编辑部 著

全民创业的浪潮中,如何抓住共享经济带来的机遇?没有营收模式还一直烧钱的公司,如何赢得投资者的青睐?一轮死、二轮死、N轮死的魔咒下,怎样才能成功活下来?面对数十亿美元的收购要约,创始人究竟应该如何抉择?没有资金又不懂技术,是否就无法分享互联网创业的红利?《创业头条》一书将为你揭秘上述问题的答案。

“在互联网时代,大家都在说互联网+,互联网+1,互联网+2,互联网+3,当然还有云计算,大数据。我在万科集团的例会上,非常明确地说,你们之间怎么谈我不在乎,但是请你们不要在我面前说‘大数据’三个字。”

——王石说,大数据和我们有没有关系呢?当然有关系。但是作为传统行业,我们数据还不全的时候,我们谈什么大数据呢?

“有些企业有了一个概念,就以为自己是苹果公司,只需要富士康公司来代工生产,把自动驾驶看得很简单。”

——目前很多互联网公司都宣布要进军汽车行业,李书福认为,对于汽车工业来讲,汽车产品和汽车可能是有差别的。那些明明知道自己想法无法实现,意在资本市场圈钱的人,这就不太厚道了。

本报记者 张頔 整理