



主办:商河县电子商务协会 商河联荷电子商务有限公司 商河县电子商务公共服务中心 齐鲁晚报·今日商河

# 商河电商公共服务中心成立

## 下设九大部门为企业提供服务

本报8月12日讯(记者 邢敏) 日前,商河县电子商务公共服务中心在商河县联荷电商产业园正式揭牌运营。这标志着商河县范围内的网络经济型企业拥有了一个综合性服务机构,今后企业将享受全流程、一站式、低成本、高质量的电子商务公共服务。

记者了解到,商河电子商务公共服务中心设有业务咨询服务部、招商服务部、创业孵化部、培训会议部、设计包装部、摄影美工部、仓储物流部、金融法务部和综合服务部共九大部门,负责管理运营电商产业园区,提供咨询服务,来访接待等业务。公共服务中心将促进园区的健康发展,提高

园区的知名度,为园区的各项业务的开展提供全方位、全天候、专业化的技术服务支持。公共服务中心有助于电子商务生态圈的高效良性互动,进一步激发电子商务生态圈的创造力。

“电商企业在带动中小企业发展、人才就业等方面,起到越来越重要的作用。”商河电商公共服务中心主任尉可望说,如果说电商产业园是硬件设施,那么公共服务中心就是软件条件。电子商务不仅是一个无比庞大的既有市场,也是一个无法阻挡的趋势市场,更是一个无限广阔的机会市场。现在,越来越多的专业市场开始拓展网上市场,加快了商河县传统企业的发展。



商河电商公共服务中心主任尉可望正在讲解。

# “想要做好就要和同行多交流”

## 艰难起步的段雷山如今已把产品销往全国各地



本报记者 邢敏

都说同行是冤家,然而在济南众诚昊汽车用品有限公司总经理段雷山的眼中,同行却是他值得学习的对象,他说电商行业瞬息万变,想要做好就要和同行多交流,多总结经验。有些时候更好地利用跨行业思维取长补短,才能让自己“更上一层楼”。

“这些年来一直和车衣打交道,前期在整日跑销路,产品得不到客户认可,内心受到很大打

击。”段雷山说,他的创业经历很曲折。2007年下半年由于销路不好,他有了自己开个店面做专卖店的想法,根据自己跑市场的经验,他选定了济南汽车用品市场,用东拼西凑的两万多元在那里租下了25平米的直销店面。

由于是新市场,在前半年几乎每天都看不到一个客户,他每天重复着开门上班,下午关门下班,费用在增加,产品没销路的日子。后来,在第一次小型汽车用品订货会上,他给几位对自己

产品感兴趣的客户寄出几套样品,在销售过程中积极听取客户的意见,一一改进。就这样,产品慢慢得到客户认可,销量在陆续增加。“接下来客户一点一点在增加,产品种类一点一点在增多,工人们一天工作13个小时,乐此不疲。”段雷山说。

可是好景不长,从2012年开始,他的实体店开始受到电商企业的冲击,这也使他开始寻找企业发展的新路子,“那时候遇到不懂的问题就会借鉴别人的经验,

学习本行业的经验,跨行业去学习,巧妙地运用其实效果更好。”如今他的网店已经取得了不错的销量,产品也销往全国各地。

对于现在很多年轻人想通过电商进行创业,段雷山说:“电商创业我认为是一件即容易又不容易的事,第一做电商创业门槛低,适合任何人创业,但是想要做好电商又是一件难事,因为电商模式瞬息万变。要想在千万商家中做好就得不断学习,不断摸索改进。”

# “做农村电商,要学会讲故事”

## 创业需改变思路,在农村也可以发展电商



本报8月12日讯(记者 李云云 通讯员 李娜) 8月7日下午,商河团县委的工作人员和商河县联荷电子商务有限公司电商顾问范新超走进商河县银河驾校,给驾校的学员们上了生动的一课。商河团县委的工作人员详细讲述了商河县首届青年创业大赛的相关事宜,并鼓励大家积极报名。随后,范新超重点阐述了农村发展电商的条件及如何发展农村电商。

7日下午三点,商河县银河驾校的活动大厅里座无虚席,大家对于即将开讲的“创业大赛”和“农村电商”充满好奇。来自孙集镇的李先生说:“我周围有朋友参加了创业大赛,听他说跟着导师学到了不少东西。我之前对农村电商接触较少,一直以为电商只能活跃在城市,难道咱们农村也能发展电商?”

活动过程中,范新超为大家一一揭开“农村电商”的神秘面纱。他首先提到农村发展电商的条件之一“物源充足”。他认为商河有很多特色农产品,它们拥有

较大的市场,但是大家在销售过程中手段比较单一。范新超说:“现在很多人都想尝新鲜,特色农产品的市场前景就很大,传统销售手段传播力较小,如果将东西放在网上销售,对于农村发展是一种新形式。”

“农村电商是最近才听说的,到底我们应该怎么做呢?一人抱着一台电脑也卖不出货去啊!”玉皇庙镇的王女士感到很疑惑。范新超解释,大家要想成为一名优秀的农村电商,首先要学会讲故事。“讲故事”的过程是给产品进行再包装的过程,依靠有趣的故事吸引购买者。例如沙河乡张铁匠村的手造酒壶在网上销售时就讲述了“张铁匠”的故事,产品标明是第几代传人打造。范新超说:“这增加了产品的年代感,其实像糖酥火烧,马蹄烧饼等都可以借鉴这样的销售模式。”

商河团县委的工作人员说,农村电商对于很多商河人来说是一种新兴产物,希望借助此次大赛的机会,扩展大家的眼界。工作人员说:“创业需要改变思路,在农村也可以发展电商,只要大家有想法就可以来尝试一下。”

商河团县委的工作人员提醒大家,初赛即将开始,希望参赛选手做好准备,有创业打算的有志之士赶紧报名。



刘越和他的老粗布。

把老粗布销往全国各地的返乡大学生刘越:

# “好产品才是我的名牌”

本报记者 李云云

2013年夏天,大学毕业的刘越选择了回乡创业。两年的时间里,他有过疑惑,有过迷茫,但从未放弃。今年夏天,一次很偶然的机会,刘越参加了商河县首届青年创业大赛。在参加了“导师讲堂”、“东营行”、“导师分组”等一系列活动后,刘越说最大的收获就是“创业大赛让我越来越踏实”。

提起商河县孙集镇,很多人首先想到的是“老粗布”。作为土生土长的孙集人,他将“老粗布”当成了自己的创业对象,把用老粗布制成的各式各样的床上用品销往全国各地。在老粗布制作过程中,刘越有了新的想法“要让自己的老粗布别具特色”。刘越说:“老粗布别的地方也有,我要让咱孙集的老粗布变得独一无二。”

刘越想到了将“杀菌”特性的物质融入老粗布。在查阅众多资料后,他发现日本正在将“壳聚糖纤维”融入毛巾等日常用品

中,广泛用于出口,而在咱中国这块则是空白。刘越说:“如果想把壳聚糖物质用于产品中,还需要不断实验,研发投入资金巨大,目前有很大的资金缺口。我参加创业大赛的初衷就是希望有导师可以和我一起研究。”

后来,刘越认识了专做毛巾的王桂鹏,王桂鹏对于刘越的想法很感兴趣,师徒二人有放手一试的打算。刘越说:“短时间内,我的想法很难实现,还要跟着王老师慢慢来。”刘越说自己喜欢和每一位选手交流,从中得到“跨界思维”。老粗布这行做久了,思维就局限在床单被罩中了。参加大赛期间,他认识了一名做家具的选手,发现他的家具卖得很火。和这名参赛者交流多了,他开始积极尝试为老粗布找新的“出路”,将老粗布制成家具套。刘越说:“和其他参赛者交流多了,就容易碰撞出创业火花。”

赛收获最大的就是“要踏实做事,做好产品”。刘越和大多数大学毕业生一样,创业时充满激情,但总感觉计划落地特别难。参加第一次“导师讲堂”活动时,他就和“小玫创始人”陈衍强请教过这个问题,陈衍强告诉他“路要一步一步走”。

后来,他在与别人交流的过程中发现,大家对于他问得最多的就是“你的产品怎么样”。刘越说:“无论我的产品多么新颖,如果质量不过关,一切都是空谈。新产品研发需要时日,我现在需要做的就是逐渐完善我的产品,好产品才是我的名牌。”

