

入驻电商产业园两年免房租

不管是企业还是个人,这里是你的创业干事的舞台

本报9月23日讯(记者 邢敏)近日,记者从商河联荷电商产业园公共服务中心了解到,E区16栋开始面向社会招租。不管是企业还是个人,只要您想创业或者想事业更上一层楼都可以入驻产业园。凡入驻产业园的业主除了享受一系列政策支持外,还享受两年内免房租。此外,从事电商的业主还可以享受到淘宝系列摄影师免费给产品拍照。

据了解,近年来商河县电子商务发展迅速,目前全县电子商务企业已有几十家,拥有多家淘宝店铺、天猫店铺、阿里巴巴店铺、京东商城店铺等。2014年12月18日,山东联荷商河电子商务产业园在商河县泰商国际成立,是济南10个县市区中首个电商产业园。记者了解到,联荷电商是一个专业的电子商务运营团队,聚集电商行业资深设计、策划、运营、推广等经营团队。园区规划有集中办公中心、集中仓储中心、物流配送中心、培训中心、人才交流中心、大学生创业基地、电子商务外包基地、电子商务配套服务基地、支付结算金融中心等多个功能区。按照专业化、规范化、规模化的发展思路,现面向商河县致力于电子商务发展的企业招商。

产业园相关负责人介绍,联荷电商预计在2015年孵化200家以上的电商企业,目前B区7号楼、10号楼电子商务区,40多家企业入驻,并且在联荷电商的专业培训指导下,运营情况良好。

“上个月迎来了一批10名‘拎包入驻’的业主,他们将在这里实现自己的

创业梦。”谈到上个月刚刚结束的E区12栋的情况,招商部主管王娜说,上个月整体的招商情况不错,10家企业已经入驻,2套预订,还剩1套空余。入驻的企业包含儿童玩具、女装、工艺品、金融以及广告传媒等企业,在这里不仅有合适的办公区间,还有一系列方便业主办公的条件。

“现在面向社会招商的是E区16栋,一共808平方米,13间办公区域。”王娜说,除了一批电商企业的入驻,联荷电商园区还重点在电商服务方面有所开拓。园区将采取全方位一体化服务,帮助入园企业解读政府相关政策,整合园内资源,统一申请政府就业扶持资金、创业补贴资金、税收补贴、创业人员小额担保贷款、房租补贴、职业培训补贴和技能鉴定补贴等优惠政策。组建多平台运营服务,包括人才、摄影、设计等专业服务。“只要想要入驻到产业园内或者对电商感兴趣想要咨询的市民,都可以到商河县电商公共服务中心进行咨询。”

办公电话: 0531-58763699
 招商部王娜:15253102327



电商产业园区给你提供广阔的舞台。



商河县设立了电商公共服务中心。

牙科医生转行做电商

李德亨庆幸当初选择对了



李德亨在工作。

本报记者 邢敏

李德亨,虽然上个月刚刚入驻到商河联荷电商产业园E12内,但他却从事淘宝已经2年多的时间了。面对如今自己网店销量和好评各方面成绩都不错的情况,他说:“当时选择创业挺对的,很庆幸当初自己的选择。”

“那时候觉得自己年轻,就想出来闯闯。”李德亨说,21岁的他刚刚从医校毕业后,成为了县内某医院的一名牙科医生,干了一段时间后,过于稳定和安逸的环境让他感觉必须要出来闯闯,于是他离开了医院决定创业。

从2013年开始,开始了自己的创业之路。“一开始我从事了微商,在朋友圈买卖化妆品和减肥产品等。一开始卖得还不错,但后来生意就越来越差了。”李德亨说,做微商面对的人群太狭窄,基本上都是朋友,客源不是很多。这种困境让他为自己的生意寻找新的出路,他知道网上人流量大,顾客需求多,于是在网上开了网店。认真挑选产品后,他决定在网上卖儿童玩具。

“一开始自己的网店装修、信誉、好评等各个方面都不好,没有吸引眼球的东西,销量也上不去。”李德亨说,由于自己各方面的经验不足,顾客不会被

吸引到自己的网店里买东西,销量上不去让他很头疼。创业的过程并没有一帆风顺,他开始找有经验的人装修自己的店铺。让他印象深刻的是,由于轻信了网上帮忙刷单的骗子,结果被骗走了600多元。“那时候不认识干淘宝干的比较好的人,我从百度上找了个陌生人,他说可以帮忙进行淘宝刷单。没想到钱被骗走了,我的网店也被扣分了。”李德亨说。

“俗话说吃一堑,长一智。”在生意上吃了点小亏的李德亨想要寻求可信赖的,更大的平台帮着自己创业。“商河联荷电商是政府支持的,我们信得过。决定入驻联荷电商产业园是觉得这个平台大,从事电商的多,大家可以相互的交流学习。”他说,产业园内有专业的摄影师,拍图和做图都比较专业,遇到不懂的问题还可以让电商顾问帮忙过来指导下。

“现在一天的销量能达到20多件,一个月的营业额能达到几万,比当初做医生的收入高了不少。”李德亨笑着说,面对当初自己的选择,现在的收获让他感到选择的庆幸。“现在代理了别人的产品,自己的商标优贝尔也注册了下来。下一步打算开自己的玩具加工厂,做有自己的商标的玩具。”

小小烧烤炉有大市场

5000元资金打造出草根创业明星



草根创业小伙李会杰。 邢敏 摄

本报记者 邢敏

提起李会杰,很多人都把他的创业经历称为草根创业。他的网店曾一度火爆,一小时卖出了三千元的营业额,一天卖出上百件。从打工自己挣出自己的学费到自己创业成了团队的老板,他的创业经历让人感到励志并且感动。

“以前家庭条件不好,不想让家里人负担太多,自己的学费就自己挣出来。”李会杰说,家里有三个姐姐,他是老小。从上大学期间开始,他就开始边打工,边挣学费。每到下午,小摊夜市开始陆续摆摊,他就去烧烤店给人帮忙。“那时候接触了烧烤,兼职当了一名烧烤师,从下午4点一直工作到凌晨4点。虽然很累但学费完全不用担心了。”

毕业后,李会杰开始找工作。他卖过农药、干过网络推广、施工技术员,变换的职业不下数十种。用他自己的话说,老觉得所干的工作不适合自己的,直到在2012年下半年开始给别人代销烧烤炉,这才让他开始自己的创业之路。

“我的三个姐姐都有自己的网店,长时间的耳濡目染我也接触了淘宝。从12年开始,我选产品就选了半年。”李会杰说,创业如果对于行业不够了解,进货渠道、产品质量、广告投放、产品物流任何

一个环节出了差错,创业将功亏一篑。经过多个方面的考虑,他决定在网上卖家庭式的烧烤炉。

李会杰说,家庭烧烤逐渐成为一种趋势,他对自己的创业抱有很大的希望,当时自己身上只有5000元,他全都用来进烧烤炉了。网店经营看似简单,却也面临很多意想不到的困难。

有的人知难而退,有的人愈挫愈勇。李会杰就属于后者。李会杰说,像他这样的草根创业者,最大的优势是耐力高。记者看到,在190平大仓库内不仅存放着自己的产品,还摆放着他的办公用品。“以前在小区车库里创业,在车库内存货,在车库外打包。如今入驻了产业园地有了,生意也慢慢好了起来。”

李会杰说,现在打开他的网站,不仅可以从网上买到他的烧烤炉,从网店还可以收看到他自拍摄如何烤串的视频,教给淘宝网友如何在家中烤出美味肉串的方法。小小烧烤炉网上也有大市场,只有注重细节,才能把生意干好。

谈及下一步的打算,李会杰想生产带有自己品牌的烧烤炉。“之前是代理别人的产品,从进货到销售中间存在着大部分的邮费,今后想建个厂子,隶属于自己的烧烤炉。”他说,电商创业带给了他收获,下一步将继续自己的创业之路。