

## 总理喊你 来创业 ② 2015山东中小企业创业“互联网+”行动

主办单位:山东省中小企业局 齐鲁晚报

### 从自营到代运营再到统一平台

# 200余家童装企业集体触网

服装行业一直是电子商务中的热点行业,而婴幼儿服饰又是热点中的强势品种。作为我省婴幼儿服饰的省级特色产业镇,淄博市淄川区洪山镇集合了婴幼儿服饰企业及加工厂200余家,从业人员2600余人,其婴幼儿服饰礼盒占全国市场份额的50%以上,其中,网上销售额占全国份额的60%以上。这样一个产业集群该如何触网?



与专业电商合作打开销售渠道后,洪山婴幼儿服饰每天都在紧张生产。

文/片 本报记者 马绍栋

### 从白烧钱到月卖30万,专业运营才是出路

“我现在在网上和线下销售大约各占一半。”在位于淄川区洪山镇的淄博红孩儿婴幼儿服饰有限公司,董事长车义心告诉记者,近些年随着“80后”人群集中进入孕婴产品的采购爆发期,婴幼儿宝宝服的需求也在快速增长,而作为20多年专业生产婴幼儿宝宝服礼盒的基地,洪山镇的婴幼儿服饰产业也迎来新的发展机会。然而,如何触网发展却成为各家企业普遍面临的难题。

以车义心的企业为例,一开始他看到了网销市场的火爆,于是尝试着自己做,可在一个小镇上,最大的障碍就

是没有专业的人才。“我开了一个自己的天猫店,但做了几年就做不下去了,而且平台的要求也越来越严,参加一项平台活动,是能卖一点,但必须花钱买广告,否则不让你参与。因为不是很专业,所以我们也不知道哪些电商产品适合自己的企业,感觉就是处处受限。”

不得已,车义心转而寻找一些电商运营公司,没想到麻烦更大。“一些小平台的电商公司会无限地让你烧钱买流量、做广告。最终钱没少花但并没有换来多少实际的成交额。比如最早跟济南一家电商

公司合作,每天都让做2000元、3000元不等的广告,一天还卖不到1万块,再加上产品本身的成本,根本承受不了。”他表示,对中小企业来说,这种投入就像无底洞,500万元销售额,100万元广告费给平台,算来算去剩不下多少钱。

后来,经过淄川市中小企业公共服务中心的引荐,他和专业从事电商运营的毛豆科技网络有限公司合作,电商业务才开始有进展。“最主要的是一开始不收我们费用,而是根据销售额提成。我们不干涉网上运营,只负责货品的种类、质量,尤其是搞

促销活动时,货物品种很多,量比较大,我们主要负责货源。”车义心表示,毛豆在费用投入上控制得比较好,把便宜的小东西做起,把销量、人气带动起来,合作4个月以来,每个月平均能卖到30万元。

洪山镇镇长康义文表示,像这种寻找专业代运营公司的服饰企业还有很多。除了专业运营,洪山镇政府也在筹划搭建统一平台,联合行业协会的力量,发挥当地中小企业集聚的优势抱团发展,政府给予补贴,打响洪山婴幼儿服饰整体品牌。

### 电商想要成功,生态系统每一个细节都要做好

“婴幼儿产品的发展前景我们非常看好,采购量一度呈现翻倍式增长。线下不好做,线上必须做,但由于电商运营的专业性,许多传统生产厂家一年花个几十万的推广费用,效果却并不怎么理想。因此必须走专业团队运营的路子。”毛豆科技副总裁陈良告诉记者,在正式网销之前,毛豆花了大量时间进行市场调研,尤其是产品线大数据分析。“我们会调出同行业做得好的运营数据,哪些品类、什么材质、型号、适合几岁儿童,拿到数据后,再对洪山婴幼儿产业进行选品,我不可能所有产品都

拿到线上来,而是根据数据分析确定。”

为了能掌控行业运营经验,毛豆收购了上海一家服饰公司,包括商标、专利,然后运作自营店,同时另外一个小组跟红孩儿服饰合作,彼此不断沟通经验,找出这一产品品类最好的运营模式。“每一个店铺小组都要包含美工、客服、物流等人员,最高一天能发货2920件,电商必须把生态系统上每一个细节做好才能给用户最好的体验。”

记者了解到,去年9月份才成立的毛豆科技的创始人宁祺超一直在阿里巴巴工作,

后来带领一个团队回到淄博创业。短短4个月的时间,公司就从7个人的创始人团队扩大到90人,呈现出十几倍的集合式、爆发式发展。目前,公司跟阿里巴巴有非常深入的合作,包括村淘、地方馆、产业带、支付宝、阿里商学院等。

“每一个客户的实际情况不一样,不可能拿这种模板式的东西往每一个客户身上套,实际运营中我们会根据客户实际情况,比如预算,去给他搭建最适合的业务模型。”宁祺超介绍说,互联网环境中常用到的服务或者工具至少还有30种。比如店铺的运营、平台的运

营、手机端的运营等,这些都要根据客户实际进行搭建。

在宁祺超看来,人才数量和质量的匮乏是电商发展最大的瓶颈。为此毛豆跟阿里的商学院合作,建立其在山东的授权培训基地。“我们都这么缺人,我们山东省有上百万家传统企业,现在每家企业都在考虑‘触网’,那以最低的一个配置算,每个企业最少要两个人,最少一个运营人员,一个视觉、美工的人员。这一百万家企业,我们光人才缺口就有两百万人。今年,我们在17市开展培训,为他们解决人才痛点。”

### “外电入鲁第一线”大修保冬季供电

本报济南10月15日讯(记者李虎) 从10月13日开始,“外电入鲁第一线”500千伏辛聊Ⅰ、Ⅱ线进行停电检修,本次检修计划20日结束。本次检修计划停电7天,参检人员达300余人,检修车辆五十余辆,是山东电网近年来最大的检修项目。

500千伏辛聊Ⅰ、Ⅱ线于2005年3月1日正式投入运行,为山东电网与华北电网首条联络线路,也是山东电网对外电入鲁第一条输电动脉,满负荷100万千瓦。截至2015年10月1日,500千伏辛聊Ⅰ、Ⅱ线已安全运行3867天,对缓解山东供电紧张局面具有重要意义。

“这次检修工作量很大,包括全线的绝缘子更换及防污闪治理。”国网山东检修公司济南分部变电检修一班肖英伟告诉记者,为保证按期、顺利完成任务,检修开创性地研究了新的检修方案,最大限度地节省人力物力。

### 中国电建巴基斯坦签下5.89亿美元大单

本报济南10月15日讯(记者朱洪雷 通讯员孙晓彤) 10月13日,中国电建集团与巴基斯坦国家电力工业园管理有限公司签订旁遮普省赫维利1230MW联合循环电站EPC合同,总合同额约5.89亿美元。

该项目由中国电建下属的山东电建三公司和中水国际工程公司联合中标,并由山东电建三公司负责项目EPC合同执行,包括电站的设计、采购、施工、调试、运行和移交。工程位于巴基斯坦旁遮普省赫维利·巴哈杜尔·尚地区,将建设一套GE公司目前最先进的9H级联合循环燃气机组,包括两台燃气、两台三压余热锅炉和一台蒸汽汽轮机,工期27个月。

9H级燃机是目前世界领先的燃机技术,国家工业与信息化部已将其列为《中国制造2025》规划的电力装备发展的重点方向之一,未来国际国内市场前景广阔。

了解更多中小企业互联网+内容,请加入QQ交流群:483961397或扫描众行齐鲁创客服务团二维码。



请关注创客二维码

## 创业融资难?金融专家给您支支招

本周日创客讲堂邀您参加,互动环节还有精美奖品

本报济南10月15日讯(记者张颖) “我手头上的钱不是很多,投资没有很好的渠道,全部都押在创业公司上也不太合适,所以想听听专家的意见。”本周日创客讲堂的消息发布之后,围绕着资产配置和创业融资这两个主题,创客们有不少问题想向专家请教。

由于经济不景气和持续的结构调整,央行需要不断释放流动性来维持货币宽松,而年内的4次降息却导致资产收益率进一步走低,持续的低利率虽然有利于实体经济的恢复,但不利于财富保值和个人投资。货币基金、银行理财产品

等能提供稳定收益的投资渠道,收益率节节下行;信托资产不仅门槛较高,而且受累于股市,收益水平不如以往;股票基金市场监管层层升级,短期虽然回暖但风险也在累积……投资渠道的收缩,让一些资金量小的投资者几乎面临着“无产可配”的窘境。

市场流动性逐步宽松,这让投资渠道并不那么宽广,可创业公司在融资时却没有感受到丝毫的轻松。有调查报告显示,2011年毕业的大学生“创客”人群中,有52.5%的创业者没有熬过三年;有6成以上的创业项目因为资金短缺

倒闭。现在很多创客融资渠道主要靠朋友推荐的客户和自己商圈中的人脉,而山东也不像北上广等地区,天使投资机构较多,融资相对容易,省内的创客项目去这些地区融资也很难获得青睐。

资产配置是为钱找去处,创业融资是为项目找钱,本周日创客讲堂的这两个主题可以视为一枚硬币的两面,邀请到深圳前海厚生资产管理有限公司的资深讲师来与大家交流:倪静,在资本市场以及财富管理方面有着丰富的市场经验;杜福民,担任多家企业金融顾问,能为企业提供专

业、系统的融资解决方案。

10月18日(本周日)上午9点半至11点,在大众传媒大厦(泺源大街2号)27层东会议室,这两位专家将围绕资产配置和创业融资为本报创客团带来专业的讲解,在讲座的互动环节中,还设置了精美奖品。

为了保证互动效果,本次讲座人数控制在30人左右,有意参加者请务必先通过以下几种方式之一进行报名:报名电话0531-85193838;微信公众号“创客齐鲁”内创客大讲堂频道;加入齐鲁晚报创客团交流QQ群(群号365214320)。

### 齐鲁晚报倾力打造

齐鲁交通网—齐鲁晚报网  
http://jt.qjwb.com.cn/  
齐鲁能源新闻网—齐鲁晚报网  
http://nengyuan.qjwb.com.cn/

山东产经新闻网—齐鲁晚报网  
http://chanjing.qjwb.com.cn/  
食安山东网—齐鲁晚报网  
http://shian.qjwb.com.cn/