总理喊你来创业 之 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

青岛中小企业服务探索“互联网+小微服务”新模式

企业公服平台打起“点赞”牌

互联网+的时代,政府服务该怎么做?记者日前在青岛采访了解到,与传统的线下培训、咨询等不同,青岛市中小企业服务不但从线下做到线上,而且还覆盖到手机移动端,像点赞、抢单、发红包等常见的接地气的方式,与中小微企业服务相融合,让各类服务资源精准对接到每个有需求的中小微企业上去。

文/片 本报记者 马绍栋

青岛中小企业服务中心推出的互联网+小微服务“双抢惠”吸引了许多企业扫描二维码参加。

企业发需求抢服务,服务商发产品抢订单

“真没想到之前到处寻找的APP开发业务在微信上一点就找到了,而且价格也这么便宜。”谈到手机抢单的事情,经营大泽山葡萄生意的谭先生对记者说道,他一直想开发一款手机APP,以实现产品展示、在线交易以及旅游采摘等功能,但咨询了几家APP开发商后,无论价格还是服务他都不太满意。

一次偶然的机会,他在微信朋友圈看到了青岛市中小企业云服务平台开展的小微企业“金牌服务”双抢惠活动,于是他每天都会在微信上浏览搜索服务产品,无意中看到一款手机APP开发产品,竟然仅售5000元。“之前咨询的价格都在万元以上,我赶紧就进行了抢单。”

“了解到谭先生的情况后,我们立即联系上了这个APP产品的发单方——青岛优尚智能科技公司的负责人,并给他发了红包奖励。”双抢惠活动一位王姓工作人员介绍说,双抢惠是青岛市中小企业云服务平台针对小微企业服务特点采用互联网思维模式打造的专属服务,以“企业发需求抢服务,服务商发产品抢订单”为特色,凡通过微信发单、抢单的企业(或服务商)都有机会领取微信红包。

“一开始我也抱着试试看的态度发了条找场地的需求,没想到不到4小时就有人抢单,价格也很合适。”青岛智感信息技术有限公司杨经理告诉记者,由于公司办公场所合同到期,他一直在找新场所,而通过微信双抢惠活动,他将“寻求新办公场所”的需求发布到活动广场,很快就得到了回应,而且后来才知道,抢单的居然是政府的人!

“作为服务平台,我们掌握很多创业园、孵化器的信息,很快就给杨经理推荐了两家产业园的办公场地。”青岛市中小企业公共服务中心副主任王培海表示,工作人员抢单后马上给杨经理联系沟通,详细介绍了场地的位置、价格,最终对方选择了青岛“纺织谷”,并享受到了一年1.5万元的优惠租赁价格。

记者了解到,自6月份小微服务双抢惠推出以来,截至活动第9周,企业累计发单4562件次,抢单7027件次,领取微信红包4120个,促成供需成交192件次,总访问量达98692次。

点一个“赞”挽回300万损失,还省下检测费35万

“真没想到,一次简单的点赞不仅为我们挽回了300多万元的损失,还为我们节省了35万元的检测费用。”青岛华绵水洗有限公司相关负责人表示,要不是参加青岛市中小企业云服务平台的金牌服务点赞活动,他们可能就亏大了。

原来此前该公司和华美印花有限公司一批出口的婴儿装面料因存在铅含量超标问题遭到买家退货达200余万件,造成直接损失500多万元。当得知青岛市中小企业公共服务中心推出的云服务平台系列金牌服务产品中包括“纺织品铅含量检测”时,两家企业迅速通过活动专区页找到了相应产品,并通过点“赞”与青岛纺织服装材料检测中心有限公司取得了联系。为了最大限度帮企业挽回损失,该检测中心第一时间展开调研,严格按照国标对其被退服装进行检测,短时间内保质保量完成,避免了300多万元的损失。

此外,该检测中心还对面料进行分批检测,并对相关染料、助剂进行准确分析以帮助企业尽快找到铅超标的原因。两家企业也在参与点赞的行为中拿到了5折的优惠,节省了约35万元的检测费用。

青岛市中小企业公共服务中心副主任赵凤和告诉记者,“金牌服务”点赞活动精选了包括融资、法律、检验检测等11大类180多个质量优良、价格优惠的服务产品。企业只要登录云服务平台网站或微信服务号活动专区,对感兴趣的产品进行点“赞”,每点赞一次,相应的服务产品就会按一定比例降价优惠,点“赞”越多,降价越多,优惠越大。服务商将在点“赞”企业中按比例抽取“幸运之星”,由服务商免费提供该项服务。“活动历时三个月,累计点赞11024次,累计点赞企业7744家,成交4632笔,成交额达5502.24万元。共有45家合作服务商的115件服务产品得到了企业点‘赞’。”

记者手记

用互联网思维改造提升政府服务

在互联网+的大势下,不仅是企业在积极拥抱,作为政府也在探索新的服务模式,而青岛就是这方面的一个典型。此前,为了更好地服务中小企业,我省各地都建立起中小企业公共服务平台,经过这几年的发展,各个平台也摸索出一些适应小微企业服务的经验,但就整体来说,各平台服务创新提升的空间仍然很大,也到了需要聚拢各方资源,打造拳头产品的时候。

相较之下,青岛中小企业公共服务中心2010年成立,先是开展实体服务,2013年,顺应形势开发了中小企业云服务平台,将服务做到PC端,2014年又推出微信等服务,覆盖到移动端,可以说一直踏着互联网时代的节奏在改进服务。“过去实体平台服务半径有限,只有市区企业,有了云服务平台,解决了时空限制,但交互性还是差了点,所以2014年摸底,今年重点推出‘互联网+小微服务’,通过微信发单抢单,就跟滴滴一样,互动起来。应该说又往前推进了一步,通过互联网的方式跟企业对接。”青岛市经信委中小企业发展局局长张琳介绍说。

其实,青岛市中小企业主管部门一直在琢磨如何让各项服务精准、有效地送到需要的企业手中。“过去我们摆上600种、800种产品,企业浏览量一直上不去,大平台流量要靠烧很多钱烧出来,而政府公共服务既要保证覆盖大多数企业,取得良好效果,但又没有太多钱来烧。从去年开始我们探索用微信方式,针对小微企业需要的六大类产品:找场地、找资金、找人才等,通过网上发单抢单,取得了很好的效果。”这位负责人表示,这样一来就摆脱了烧大钱,仅“烧”了9800元发红包,浏览量、成交量都上去了。“就传统网站来说,别说9800块,就是9800万也不一定能带来多少流量。”

互联网本身的精神和特点是开放性,互动性,口碑性。它是一种思维方式,而不是简单的一个工具。作为政府来说,互联网+不是简单把服务搬到网上去。像青岛真正用市场化的方式整合手头资源,利用互联网互动开放的特性实现良性发展,这为互联网+小微服务提供了很好的借鉴。

平安银行联手双星集团布局汽车、汽车后市场

首只轮胎行业产业基金昨日成立

本报讯 10月26日,平安银行股份有限公司与双星集团有限责任公司在上海签署战略合作协议,双方共同发起首只轮胎行业产业基金。

平安银行对汽车和汽车后市场的金融布局与双星的物联网生态圈战略不谋而合,双方都希望抓住中国轮胎行业的转型契机,共同建立产业投资基金,在轮胎全球化整合、互联网+、物联网+、轮胎智能制造、汽车后市场智能服务、绿色轮胎、物联网智慧轮胎、轮胎绿色回收等领域建立战略合作伙伴关系。平安银行将结合双星集团的需求,依托平安集团强大的综合金融优势、客户优势、技术与渠道等优势,持续加大金融创新力度,不断深化银企合作深度、广度,扶持轮胎产业升级及模式创新,助力提高轮胎制造技术、轮胎智能化装备和制造水平,推动打造汽车后市场服务4.0生态圈和轮胎制造工业4.0生态圈。

青岛双星是目前山东省轮胎行业唯一一家国有上市公司,也是目前全球为数不多的拥有轮胎及轮胎制造装备技术和制造经验的企业,位于2015“亚洲品牌500强”中国轮胎行业品牌榜首。并在行业内创出市场细分化、组织平台化、经营单元化“三化管理模式”,创造“服务4.0”生态圈和建立“工业4.0”生态圈,全力打造独特的轮胎产业物联网生态圈。

本报记者