

联荷电商产业园：

让更多的企业成功转型

帮助企业开店铺并实现线上交易量逐月递增

2014年11月14日,商河县政府与具备电商产业园运营成功经验的山东联荷电子商务有限公司签订战略合作协议,合资创立商河联荷电子商务有限公司,开启了商河县电商专业化培训孵化、园区化聚集发展的新时代。不到一年的时间里,商河县联荷电商产业园内已经有约70家企业入驻,一期入驻率达到90%左右。如今,园区内企业经营情况如火如荼。



本报记者 邢敏

联荷电商 创办一年硕果累累

自联荷电商产业园建立以来,根据商河县委县政府和相关职能部门提供的名单,商河县目前在册的规模性企业共计168家。在近一个多月的时间里,商河联荷电商先后走访开发区、产业园和各乡镇正常运营的企业共97家,通过顾问团队实地考察走访,分析各企业情况,与各企业主进行专业分析,同时普及电子商务的相关知识,综合考察后,75%以上的企业可以进行电子商务相关业务的开展。

在产业园企业入驻方面,联荷电商产业园内电商企业集聚效应初见规模,一期、二期入园企业约70家。园区为电商企业提供了全方位的配套服务,园区内设有公共会议室、公共摄影棚等公共配套设施,为园区企业提供相应免费服务的同时降低了中小创业者运营成本,有利于中小创业者快速孵化。

在取得的荣誉方面,通过县政府相关部门协调指导,联荷电商产业园先后被评为“济南市电子商务园区”“济南市小企业创业辅导基地”“济南市创业孵化基地”,目前正在努力申报“山东省省级电子商务示范县”。此外,县政府颁布了《商河县人民政府关于加快电子商务发展的实施意见》,为电商企业发展提供政策扶持。

助企业成为 全网行业老大

截止到目前,由联荷电商推出,县政府提供价格补贴的网商通培训项目,向企业、个人进行系统的淘宝、阿里巴巴、微信平台的运营专业培训,共计培训3期,受训人数达到60人,其中8家企业线上销售初具规模。昌源油脂的棉籽油销量在全网销售中排名第一位,仅9月22日一天的棉籽油销量就突破了200桶,昌源油脂现在已经稳稳做实了全网行业老大的位置。

此外,商河联荷电商还对产业园内入驻业主和网商通学员进行跟踪服务,了解掌握学员现在店铺的运营情况,及时准确地为他们解决当下关于店铺运营遇到的问题,让他们切实实现店铺良好的独立运营。

联荷电商通过代运营的形式,带动传统企业转型2家,帮助企业开通淘宝企业店铺并实现线上交易量逐月递增。目前,百富达体育用品和明顺家纺的店铺上线销量稳步增长,实现了线上线下两条腿走路。



培训人员正在听课



商河县电商公共服务中心



商河联荷电商总经理尉可望

电商选手荣获商河 首届创业大赛金奖

为了不断激发青年创业热情,切实提高青年创业能力,商河联荷电商与商河团县委共同

举办首届商河青年创业大赛。大赛活动自启动以来,经过报名、初赛到决赛,历时两个半月,得到了全县广大青年创业者的热烈响应,共有70余人报名。参赛项目涉及高效农业、工业制造、商业贸易、文化创意以及电子商

务和服务外包等十多个产业。大赛期间联荷电商先后举行电商知识走进校园、走进驾校等专题培训活动。及时组织选手与创业导师进行对接,积极为创业青年提供帮助和服务。电商选手于兴力更是通过自己创业产品毛绒玩具荣获商河首届青年创业大赛金奖。

此外,在培训工作方面,在商河12个乡镇进行农村电商大讲堂,普及电商知识,带动乡镇企业转型、待业青年就业。配合农业局对商河县农业种植业、农业技术人员等进行了农村电子商务的针对性培训。每月定期举办公益电商沙龙、园区业主座谈会。截至2015年9月份,联荷电商举行大小培训100多次,参训人数近2000人。

中心下设九大部门 提供一站式服务

2015年5月,联荷电商电子商务公共服务中心建立,成为面对全县的电商服务窗口,为商河广大群众提供一站式全方位服务,为正在做电商、想做电商的企业、个人提供专业的电子商务规划。

联荷电商公共服务中心成立以来,中心多名资深顾问相继走访了近四十名学员,为他们的店铺提供指导,传授营销方案及销售技巧,并且定期开展电商沙龙为大家解决销售中面临的问题。中心下设两套服务体系,九大服务部门,为商河当地群众提供一站式全方位服务。

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。

专访联荷商河电商 产业园总经理尉可望

关于商河传统企业如何应对电商的问题,联荷商河产业园的尉可望总经理接受了本报的采访。

一、如何看待商河县电子商务发展的新机遇?

尉可望:综合型与垂直型(农产品、工业品)平台共同繁荣的趋势,为商河县垂直电商平台

的发展提供了良好契机。当前,电子商务零售业向着综合化与垂直化共存的方向发展。在综合化电商平台和渠道逐步达到成熟之际,垂直化电商平台正在成为电商行业的新生力量,发展迅速且潜力巨大。

在电子商务品牌化发展的深入,品牌的价值日益重要。随着多元化在线交易平台的出现与产品的极大丰富,消费者越来越倾向于选择品牌商品、品牌店铺、品牌平台,以减少信息搜寻与甄别成本。

传统企业线上转型(融合电子商务基因)的大趋势,为商河县传统产业的电子商务转型发展提供了外部推动力。相对于“淘品牌”或纯电子商务企业而言,传统加工制造企业在资金、产品、经营等方面优势明显,其在向电商转型发展的过程中动力更足、潜力更大。本县可在传统企业全面进军电子商务的大浪潮中,积极推动本地电商与制造、商贸等传统企业的融合发展。

二、下一步,联荷电商要配合商河县政府部门电子商务发展的重点任务。

尉可望:1、加强电子商务推广工作。针对电子商务企业数量相对较少的现状,我们必须充分利用各种媒体,采用多种形式,加强电子商务的宣传,提高社会各界对发展电子商务重要性的认识,增强企业和公民对电子商务的应用意识,尤其是要向经营本地特色或具备电子商务发展优势的经营户广泛推广电子商务经营方式。

2、引进人才服务发展。加大电子商务高层次人才的引进,鼓励企业面向国内外引进一批高素质、有丰富电子商务大型团队运营经验的职业经理人队伍,从而带动本地电商发展。另外,各类教育机构要积极与企业合作建立教学实践基地,培养适应电子商务发展需要的专业技术人才和复合型人才,提高各行业不同层次人员的电子商务应用能力,促进电子商务实现跨越式发展。

3、出台政策鼓励发展。出台政策鼓励企业发展电子商务,扶持、培育、奖励一批高成长性、上规模的电子商务龙头企业。通过招商引资促进投资商与国内大型电子商务平台的合作,提升企业竞争力。

4、大力发展现代物流业。“十二五”规划明确要求加快建立社会化、专业化、信息化的现代物流服务体系,大力发展第三方物流,优先整合和利用现有物流资源,加强物流基础设施的建设和衔接,提高物流效率,降低物流成本。