

网商时代, 菏泽有何作为

编者按

“双11”天猫购物狂欢节在一片欢呼声中落幕,最终支付宝成交额数据定格在了191亿上,在这个惊人的数额里,“网商”时代已经到来。

尽管菏泽网商在这场购物大战中成交份额微小,但网商每年从菏泽捞金2.6亿元甚至更多,这足以证明,“网商”已经影响到了菏泽越来越多的人。网商时代,菏泽如何从快速增长的成交额中分得一杯羹?如何才能使菏泽电子商务发展更上一层楼?

本报特推出“网商时代,菏泽有何作为”系列报道,关注网商时代菏泽电子商务的发展。

本地货源少,进货成本高,本地特产名气小,理念落后……

网商时代, 菏泽店家路还很长

本报记者 陈晨

商

没有本地制造商, 菏泽网商多从外地进货

阿里巴巴董事局主席马云在2012年中国网商大会上发表演讲,认为从三四线城市的人均需求增长速度看,网商在三四线城市的发展机会很大。

且不说菏泽人口众多,只看四通八达的交通优势,菏泽网商的发展也已具备天然的优势与极大的潜力。

三四百加入齐鲁联盟的菏泽网

商意味着本地网商的发展雏形。尽管雏形已具,但缺乏成规模的制造业,这成为菏泽网商进一步发展的短板。

“服装、家纺、化妆品,家居用品,这些是菏泽网商的主营商品,”一位主营家居用品的业内人士透露,菏泽网商大部分从外地进货,“需要去江浙沪广这些生产地去采购”。与那些具备大

批量生产制造的地区相比,菏泽网商无形中需要前期投资多些,“多付一些中间费用,这样也会形成价格高于其他地区的情况,因为拿不到第一手货源”。

据了解,菏泽网商进货渠道主要有外地进货、依托实体店、本地特产、本地制造等几个方面,其中外地进货占有最大比重。

商

网商经营各不同, 但“多是专营店赚钱”

39岁的文具店店主安先生有实体店,28岁的家居店主张先生从外地进货,19岁的充值店店主小赵贩卖虚拟物品。70后、80后、90后,网商经营各不同。

经营了十多年文具店的安先生2007年开了淘宝店,如今四冠的标志让他颇感自豪。“2007年暑假淡季的时候在网上乱逛,发现了淘宝网,感觉挺有意思就注册了一个。”安先生称,尽管现在网店发展到四冠,但每月房租、工资、推广等投入2万余元,大大超过实体店的开支,而且从盈利来看实体店仍略胜一筹,“费工时是网店的通病。”

开了五年网店的天猫

店主张先生是个标准的80后,家居用品是他的主营产品。“网商朋友圈里,和我年龄差不多的有三四十人”。张先生称,他们多专做网店,且是从外地进货,“即便一开始是兼职,但随着盈利增加,也会全身心投入到网店中来”。

今年19岁的小赵是菏泽学院大三的学生,去年11月注册的网店现在只有三颗心,主要是充话费、卖点卡以及Q币。“不耽误我上课,投资不到一千买的软件,现在也早就回本了,虽然盈利少,但总算是自我创业了。”小赵告诉记者,他现在正在考察项目,准备筹备下一个店,不再是兼职而是专营店。

商

菏泽特产实体店卖得火, 在网上却“吃不开”

沙土瓜子、百寿坊羊肉汤、成武酱菜……这些特产是菏泽人走亲访友常备之物,实体店销量不错,但菏泽特产网店却有点“吃不开”,“知名度低”无疑是销售量低的致命伤。

“特产买家多为在外地工作的菏泽人,还是牌子打得不够响。”兼职打

理5钻网店的赵先生说,自从2009年2月开店至今,生意越来越难做了,在恶性竞争的情况下,小店保持每天四五个单已算不易。

以带孩子为主业,经营网店为副业的四钻店店主王女士称,特产店生意一般,夏季淡季每月盈利不足千

元,“冬季是旺季,但盈利也不过一两千元”。

据了解,经营特产网店的店主多因经营简单选择本地特产,其中兼职经营的占大多数,而这四五十家在菏泽经营本地特产的网店,达到四钻以上的仅有五六家。



中国 长春 www.faw-vw.com vw.faw-vw.com 客户关怀热线: 4008-171-888

免息多一年 好车更合算

新捷达

捷达优惠方案, 贷款畅享2年0利率, 置换乐享3000元补贴

改变生活的计划, 不应离现实太远, 最好今天就可实现。捷达奉送免息大礼——理想中的好车, 从未如此靠近! 即日起至2012年12月31日, 凡选择以下两种方式购买捷达均可享受优惠。

- 贷款购买捷达指定车型, 首付最低仅需20%, 畅享2年0利率, 2年期以上低利率。
- 任意品牌二手车置换捷达, 特享3000元补贴。

更多详情, 敬请咨询一汽-大众当地经销商。



Das Auto.

JETTA | 捷达

一汽-大众菏泽交通集团4S店

地址: 菏泽市黄河路东段699号(交通汽车大市场)东邻 销售电话: 0530-5135889 预约电话: 0530-5158859 24小时服务热线: 0530-5158800

CC

GTI

MAGOTAN 迈腾

SAGITAR 速腾

GOLF 高尔夫

BORA 宝来

JETTA 捷达