

平日销售百余件,“双11”要卖过万件,不少网店提前三个月囤货 两人小店临时加20人备战“双11”

从电商开展“双11”活动以来,赵志成(化名)就一直在做网店,现在他有了实体店,今年的“双11”,他从三个月前就开始准备,而预计“双11”期间,他每天可卖出万余件商品。

本报记者 刘晓

重新装修网店 希望销量翻番

赵志成是张店义乌小商品城一家孕婴服装店的店主,从2009年以来,就一直在做网店,现在还开了一家实体店。

“原来我就是做网店的,后来淘宝搞起这个活动来,我也跟着在做。2012年,开了这一家孕婴服装店。去年的时候做了一次淘宝‘双11’促销活动,一天时间就卖出了一万余件礼盒。”赵志成说。

据了解,为了今年的“双11”,赵志成从八月份就开始准备。“为抢占先机,我找了专业的美工等来做了一下‘宝贝详情’,同时还在网上挂出了一些礼盒套装,通过两个月的销量情况以及消费者的一些反馈,重新组合了自己的礼盒。”赵志成说。

据介绍,一些商家为了吸引顾客,往往会花钱提高信誉度。“这也是我们生存道路上的一块绊脚石,很困惑但很难抵挡这种情况。”赵志成说。

目前,赵志成已经将两万份的订单报给了生产厂家,希望今年能够翻一番。



商家纷纷开始囤货备战“双十一”。 本报记者 王鸿哲 摄

商家每天拍百余套照片,提前与快递对接

每天早上7点,赵志成会准时打开网页,浏览网购网站一些孕婴服装拍的比较好的照片,自己学习后就拿着相机自己拍。虽然没有真人模特,但假人模特还是帮了不少忙。

“每天陪伴我时间最长的就是假人模特,它也很忙,一天能换一百多件衣服,还要为它拍照修片等,虽然不是很有生趣,但还是节省了一部分开支。”赵志成说。据了解,现在

网上有很多为淘宝网店制作“宝贝详情”的公司,一套服装的制作成本从200元至500元不等。“我这衣服至少有200套,要是请别的公司制作的话,光这上面的花费就要四五万元。”赵志成说。

而作为网店的老手,开实体店则成了赵志成相对比较薄弱的一块。“现在我的朋友时常来帮我看一下店铺,我实在照顾不过来。”赵志成说。而去年,赵志成雇佣了十

几名工人来进货、整理仓库,与快递对接。

今年,赵志成早就联系好了快递公司,并又招了20名工作人员,除了网上销售,店里也需要帮手。“虽然说双11对实体店有一定的冲击,但是还是有一些老主顾会来实体店买的。有些当地的消费者知道了后,也不再在网上买,直接到店里来试好后再买。”赵志成告诉记者。

相关链接

困惑: 中小网店为何 越来越难立足

在销量猛增的背后,赵志成也看到了背后的问题。“虽然每年的销量和销售额在不断的往上涨,但是很多中小企业还是被挤掉了。”赵志成说。

据了解,一些小型商家注册资金不过20万元左右,光缴保证金和服务费用就去掉一半多,整个资金链完全断层。大多数商家花掉大量人力物力进驻淘宝商城,而今淘宝费用的提升导致商家出现进退两难的局面。

“一半是海水,一半是火焰,淘宝对众多中小企业主来说,既是一个美丽的神话,又是一个痛苦的选择。”同样开过网店的孙女士说。“入住淘宝对我们来说肯定是最省力最快捷的电子商务方式,但是,入住天猫这些主流的B2C平台,一方面会失去产品定价话语权,另外也没有全面完整的用户数据,这并不利于长远的电商拓展;而选择自己搭建平台,平台的知名度、流量和收益将会面临巨大的挑战。”

业内人士分析,对于传统企业做B2C来说,选择入驻第三方平台是一个不错的短期解决方案,但对于企业电子商务的长远战略发展而言,尽快建立起独立的电子商务平台显然更加重要,策略上可以选择以发展网上渠道分销作为突破口,构建自己的电子商务生态圈。

消费提醒

网络购物 谨防先提价后打折

虽然“双11”红包、五折狂甩等字眼吸引不少消费者,但是还是要提醒广大市民,网购一定谨防陷阱,有些商家先提价再打折。

市民徐女士去年就买了一件衬衫,“双11”那一天是105元,然而过了几天后却发现,价格却降到了85元。而徐女士正是看了“全年最低价”才买的,无奈只好吃了哑巴亏。

业内人士提醒,一些不良商家利用“双11”先提价后打折销售,其实卖的比平时还要贵,市民在购买之前一定要注意看清楚。

实体店受到网店冲击,业主自己开网店有诸多局限

小义乌商户希望建统一电商平台

本报11月9日讯(记者 刘晓) 面对各大电商“双十一”的剧烈冲击,张店义乌小商品城各家店铺也并非没有办法。2014年年初,不少商户就曾提出,借助义乌小商品城,建立属于自己的电商平台,同时将物流、服务等一系列问题解决。然而到现在,这个提议仍然没有落实。

“2013年4月份左右我在淘宝开了一家网店,那时候是缴了1000元押金。但是开起来之后却发现不是那么简单,需要刷信誉等一些很棘手的事。最终还是因为信誉度不够,而导致没有竞争力,随之关闭了,总共开了不到3个月。”义乌小商品城一家针织内衣店老板杨女士介绍说。

据了解,现在义乌小商品城的业主担心的就是如果自己

开网店,会遇到信誉问题,因为并没有太多的宣传渠道,而且一旦网上售卖,往往会受到其他商家的排挤。“就像苏宁电器一样,如果我们也能搞个线上的平台,我们这些商铺全都入驻,这将是一个很好的办法。关键是能打出品牌。”杨女士说。

“平台建起来以后,就是交钱我们也愿意,因为给我们和公司带来的利润是巨大的,而且还会提高我们的知名度和信誉度。”杨女士说。

像杨女士这样的商家,在义乌小商品城还有不少。他们或因为信誉度不够而被迫关闭,或者因为销量提不上去,从而影响经营利润。“现在在网上很多刷信誉、刷销量的‘水军’,我们又没有这样的渠道,也没这么多资金来做,所以无法生存。”杨女士说。



张店义乌小商品城不少商家受网店冲击大。 本报记者 王鸿哲 摄

此外,物流、服务等的不健全,也是网店难以开成的重要原因。“现在我们就是想建一个共同的平台,就像苏宁电器一

样,如果我们也能搞个线上的平台,然后一些相关措施都到位,那将是一个很好的机会,关键是能打出品牌。”杨女士说。

齐风国际文化城项目正式签约

总投资30亿元,以齐文化为主题,将打造文化旅游产业聚集区

本报11月9日讯(记者 李超) 7日,山东齐风国际文化城项目在山东省旅游项目投资洽谈会上正式签约,该项目将整合国际国内及城市产业、商业、文化资源,打造一个产业与文化、民族与国际、传统与现代相互融合、和谐统一的,集合总部经济、科技研发、商务办公、金融投资服务、信息交流、国际

合作、电子商务、时尚创意公共服务平台、文化旅游、休闲娱乐、餐饮、购物等多种产业功能为一体的新型城镇化建设项目。

项目位于张店区房镇镇大张村鲁泰大道以北,重庆路以西,南京路以东。总投资预计30亿元。一期工程齐风古镇文化旅游商业街和电子商务产业园占地

275亩,一期工程总投资10亿元。

一期工程齐风古镇文化旅游商业街,整合吃、住、行、游、购、娱文化旅游地六要素商业资源,打造具有淄博地域文化特色,体现淄博传统历史文化和民俗风貌,满足城市居民休闲生活和精神生活的文化旅游新景点。

项目投资方富让得(中国)集

团有限公司的董事、总经理、富让得投资管理有限公司执行董事薛博元表示,齐风古镇文化旅游商业街将集合齐文化、陶瓷琉璃文化、聊斋文化、渔阳文化、丝绸纺织文化、红木文化、家居文化等,实现文化产业与城市经济的有机结合、融合,发挥文化对特色产业发展的促进、推动、带动作用。

张家坡中心学校: 净化校园环境 培养文明素养

近日,为营造人人参与创建文明城市的氛围,培养学生文明素养和行为习惯,沂源县张家坡中心学校开展“净化校园环境 为创建添光彩”活动。学校通过广播与主题班会(队)会,教育学生要从自我做起,爱护环境;利用晨会时间组织高年级学生清理校园环境。学校将对学生进行常态化的讲卫生、讲文明教育,提升个人素质。(李光禄 王均升)

桃花坪小学: 学习家风家训 提高品德修养

为教育学生从小做个孝敬父母,懂得感恩的人。沂源县张家坡桃花坪小学开展“家家家风”主题班会教育活动。各班以“家家家风和家规故事”为主题,通过让学生们将家风、家训等写在纸上,互相交流学习。活动使学生进一步理解家风内涵,强化了责任意识,收到良好效果。(李光禄 徐从生)