

2014菏泽首届电商发展高峰论坛

菏泽市商务局
齐鲁晚报
共同主办

特别报道



牡丹传媒总经理胡近东

互联网时代 须保持学习力

“电商天生是强者、勇者选择的领域,因为无论多小多大,一诞生就要面对全国惨烈的竞争。”在胡近东看来,这是一个强者选择的领域,创业者不仅要具备互联网思维,还要有先进的营销手法,超过常人的毅力和眼光。否则,很难在强手如林的竞赛中存活。

“电商无论多小,无论做什么,都要注重品牌建设和发展。”论坛中胡近东强调,2014年双十一,天猫交易额24小时达到571亿元,震撼了全国甚至全球。这

无疑是中国电商的整体胜利,但更重要的是,是阿里平台和阿里创造的电子商务生态的胜利!

胡近东说,互联网时代,是一个快时代,是需要既扎实又快快的时代,若想活得久远,必须保持学习力,必须摸索出适合自己的商业模式!颠覆自己的思维、颠覆原来的商业模式,都需要学习。只有学习,才可能创新,只有创新,才可能生存。

本报记者 袁慧



省网商协会电商孵化中心副总监黄鑫昊

打造电商产业园 为电商服务推广

山东联荷电子商务产业有限公司是以电子商务为主线,以电子商务企业园区集聚为中心,以新兴电子商务与传统产业深度融合为特征,采用独创的360度电子商务产业运营服务体系,打造集商务办公、仓储物流、多媒体会务等配套服务为一体的一站式综合型电子商务产业集群,是互联网领域电子商务产业园区运营管理专家。

黄鑫昊认为,网络营销以多元化的展现形式,相对较低的推广门槛和可评估的推广效果等优势,随着中小企业电子商务应用水平的进一步普及发展,中

小企业网络营销应用的幅度将出现一个巨大增长。

黄鑫昊介绍,联荷电商则致力于为企业、政府电商产业发展提供智力支持及解决方案,同时提供企业级、行业级电商战略顾问服务,全方位一站式电商孵化运营解决方案,整合营销推广、利用外贸电商平台开拓海外市场等全方位服务。

论坛中,黄鑫昊运用电商平台推广成果转化漏斗详细讲解了店铺运营中的“六个量”与“六个率”,根据变化分析了影响因素。

本报记者 袁慧



阿里巴巴鲁南大区经理刘艳秋

跨境电子商务成国际贸易新趋势

近年来跨境电子商务已经成为国际贸易的新趋势,也是扩大海外营销渠道,实现我国外贸转型升级的有效途径。

2014年“双十一”全球购物节,仅“双十一”一天的时间,交易额就达571亿元,仅海外流量一项就增加了近2倍以上,这个数字背后是全球、移动、互联网的支撑,更离不开阿里巴巴强大信用体系的建设。论坛中刘艳秋一再强调“信用体系的建设、大数据的POWER。”

“是支付宝成就了淘宝。”她表示,阿里巴巴积聚了中国规模最大的交易数据,这是其发展大数据的核心基础,而今阿里巴巴试图在B2B进出口服务领域构建一个针对中小企业进出口服务的外贸生态圈“阿里巴巴一达通”。

刘艳秋说:“无论是电商平台还是外贸企业,跨境电商将会是推动外贸增长的重要动力,能否迎着政策春风,大干一场,事关未来百年。”

本报记者 袁慧



山东三信实业有限公司总裁邓小华

创新O2O模式 引领零售前沿

“在未来的几年,传统行业都会不断的遭遇互联网思维的颠覆,电商不仅做的是技术更是商品。”山东三信实业有限公司总裁邓小华说,当传统销售遇上电子商务,要想做好互联网,就要将商品作为有力的支撑点。

企业不变革就会落后,三信集团作为传统零售企业,近几年不断改革创新,2008年6月在青岛试水做独立电商品牌店;2010年6月济南分公司成立,同时开通分站;2012年9月在菏泽尝试做本地化O2O电子商务;2013年4月成立电商部门,开通淘宝天猫和本地商城;2014年3月365特卖网上线,O2O平台成

功搭建,完成线上线下全渠道战略布局。

未来的零售格局走向如何?邓小华以实际行动做出了答卷。成功搭建的三信O2O网站平台实现了网上和实体融合,数据互通,点点鼠标货物即能及时配送上门;365特卖网即整合了三信经营以外的淘宝优质商品,提供折扣和特卖服务。

“零售世界在变革,但是最基础的还是商品,目前公司与1300多个厂家有合作。”邓小华说,发展电子商务要从掌握用户习惯做起,做好渠道和商品。

本报记者 董梦婕

本报菏泽12月9日讯(首席记者 董梦婕) 9日,本报联合菏泽市商务局主办的2014菏泽首届电商发展论坛在牡丹大酒店开讲。本届论坛以“电商创新 跨界融合”为主题,围绕目前电子商务形式和未来如何跨界融合的话题进行了深度探讨,是菏泽首届,且水准最高、影响力最强的电子商务高峰论坛。

数据显示,今年天猫“双十一”单日成交额571亿元,

比去年数据362亿元多了209亿,其中,菏泽人在“双十一”当天0—12点的交易总额为5579万元,在全省排第十位。网购对实体店销售的冲击日益明显,不少实体企业已将电子商务视为市场竞争优胜劣汰的重要一环,开始“尝鲜”。据了解,菏泽电商每年也呈几何基数增加,几乎囊括了所有流通行业。

随着越来越多的传统企业“触网”,传统企业如何转

型?跨境电商的新趋势是什么?如何推动淘宝村规范发展等问题也开始让电商们困扰。为此,本报联合菏泽市商务局共同主办2014菏泽首届电商发展论坛,站在行业发展的高度,围绕目前电子商务形式和未来如何跨界融合的话题进行了深度探讨。

本届论坛可谓是场关于电商经济的智慧盛宴,特邀了牡丹传媒总经理胡近东、山东省网商协会电商孵化中



银联支付菏泽分公司经理张振

综合支付 助力互联网金融

张振在发言中提到,互联网金融是指以依托于支付、云计算、社交网络以及搜索引擎等互联网工具,实现资金融通、支付和信贷中介等业务的一种新兴金融,包括移动支付和第三方支付、金融产品的网络销售(余额宝)、P2P网络借贷、众筹等。

公司专门针对小微企业融资需求开通了“通联宝POS贷”业务,该贷款业务最大的特点在于无抵押、无担保,仅凭商户自身稳定的POS交易记录及通联宝月日均余额作为贷款审批的主要依据,并且申请、审批、授信全流程都可在线上操作完成,整个过程仅需3到5分钟。

本报记者 董梦婕



地方生活运营总裁 李忠钦

新媒体注重互动 才有影响力

在人人都是自媒体的大环境下,如何扎根地方做出本地生活服务平台是一件需要研究的课题。今年11月初,一个名为随手拍漂亮宝宝评比的活动在微信圈中被疯狂转发,一个多月达到百万以上的点击量,这就是李忠钦所在的地方生活服务平台所做的互动活动。

“地方生活作为立足于服务民生的基于传统互联网及移动互联网的全景化本地生活服务平台。”李忠钦说,商家可通过引导用户扫描二维码,访问WEB网站,移动APP等方式,快速吸引用户,定位忠实消费群体,开启营销信

息推送通道。通过用户搜索、分享、推荐等方式,在用户的微信、微博好友关系链中进行传播。

李忠钦称,大数据显示,一般三个月内达到入驻2万家商家,粉丝数达到10万人以上才是成功开展服务平台的基础。

据了解,地方生活通过打造多个类型的门户联盟平台,如地方导购、生意街、地方商城、地方交友、地方美食、地方教育、地方社区、生活优惠券等平台,扎根地方,打造具有影响力的新媒体平台。

政府扶持淘宝村发展

大集乡最大的特点是地理位置比较偏僻,是一个传统意义上的农业乡镇。然而,2013年以来,电子商务经济呈现出一种裂变式发展趋势。网店数从去年的2000多家发展到现在的7000多家,如丁楼村300户家庭有280多户开设淘宝网店铺,预计全年销售额将超过5亿元。

大集乡电子商务的发展模式是“加工企业+网店分销”的模式,农民网商为主体,发挥主导作用,带动能力强,线下整个加工产业链都是围绕线上的订单生产。线上线下结合较好,已形成相对完整的产业链。

随着演出服饰产业的膨胀式发展,对资金、生产空间、用电、人才、专业技术等配套设施的需求也在成倍增加。2013年发现淘宝村后,大集乡迅速成立了淘宝产业发展领导小组,动员和鼓励村民开网店做销售,制定优惠政策,进行扎口管理,保护村民。帮助线下加工企业“顶天立地”,全民创业工程“铺天盖地”。

下一步,大集乡将重点做好淘宝村的产业规划,龙头企业培育、电商人才培养和品牌战略等方面,推动产业园区化发展,加强产品品牌化与企业管理规范化,培养与引进专业人才,扶持龙头企业,带动小企业集聚发展,继续拓宽融资渠道。

本报记者 陈晨



中国网库副总裁许云鹏

把电商还给实体企业

互联网自进入中国发展的今天,网络营销所呈现的形式、依托的工具及投建的通路都是有所变化的。网上零售只是电子商务的一部分,实体企业可以通过电子商务建立多种网上生意渠道。通过开展电子商务获取动态数据,利用数据变革商业模式是企业的全新机遇。通过电子商务开展下游供应和上游采购,

开展在线的供应链管理。中国网库以单品网为依托,以电商谷为载体,协助各地地方政府规划建设电子商务产业基地,整合各地“专精特新”的单品资源,在帮助优势单品获得抢占网上市场机会的同时,也推动了一个单品的产业升级与转型。

本报记者 李贺



郭百集团董事长陈殿杰

传统零售业转型开网超

传统零售业,尤其是百货零售行业多年来一直以线下零售为主要经营模式,而面对中国零售业的变革时期,消费结构和消费心理发生了前所未有的变化,零售企业需要积极把握消费新趋势,了解零售业发展所处的新生态。

“传统零售业利润的缩水,一方面是网络销售等新型销售业态兴起,且在价格和便捷性等方面优势明显大增,”陈殿杰说,另一方面,零售业自身的营商环境也发生了较大变化,如人工成本、房租成本上升比较快。实体店的房租和人工成本至少要占总成本的50%,这部分成本快速上升,使得传统零售商的利润受到极大挤压。

陈殿杰说,郭百集团成立于1998

年,下辖百货大楼、购物中心、郭百唐塔商城、郭百物流配送服务中心等项目,而从传统零售业转型升级是发展趋势。

在转型升级过程中,郭百网上超市是郭百集团为适当社会发展适时推出的官方购物商城,同时包括郭百超市手机版,实现多种方式购物。同时进行O2O方面的尝试,正品保障,比超市更便宜,可送货上门,货到付款。

而今年“双十一”期间,郭百集团实行线上线下联通机制,经过一个多月的运转,每月的销售额都达到30万元以上,初步取得了良好的效果,订单数量实现稳定增长。

本报记者 陈晨



曹县大集乡常务副乡长安庆