

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

无疑是电商的整体胜利，但更重要的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，是需要既扎实又快的时代，若想活得久远，必须保持学习力，必须探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度电子商务产业链运营服务体系，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业服务。

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效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

近年来跨境电商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平台；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问卷，成功搭建的三信O2O网站平台实现了网上和实体店融合，数据互通，点点鼠标即可及时配送上门；365特卖网即整合了三信经营产业之外的淘宝优质商品，提供折扣特卖服务。

“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



创新O2O模式

引领零售前沿

山东三信实业有限公司总裁邓小华

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问卷，成功搭建的三信O2O网站平台实现了网上和实体店融合，数据互通，点点鼠标即可及时配送上门；365特卖网即整合了三信经营产业之外的淘宝优质商品，提供折扣特卖服务。

“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



通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、支付和信息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

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，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，带动能力较强，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，保护产业。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。



中国网库副总裁许云鹏

2014菏泽首届电子商务发展论坛开讲

精英齐聚一堂，论道电商发展



2014菏泽电子商务发展论坛现场。（本版图片均由本报记者邓兴宇摄）

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，

比去年的数据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。

本届论坛可谓场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心副总监黄鑫昊、阿里巴巴鲁南大区经理刘艳秋、通联支付菏泽分公司经理张振等重量级嘉宾分别做了主题演讲。

大咖云集干货自然不少，与会嘉宾们从不同的观察角度和立场，畅谈各自对

电子商务的不同见解，围绕零售业的升级与转型、微营销、跨境电商等内容展开深度探讨，共同“论道”电子商务发展，探讨应用融合之道，创新发展之路。

论坛现场座无虚席，除了邀请的160余位嘉宾及企业家，不少创业者也闻讯赶来旁听，参会人员共计200余人，现场气氛活跃。“不少朋友都入网了，听说咱菏泽今天要办首次电商论坛，我必

须得好好听听，多学学，长长知识和见识。”牡丹区一花卉店老板王先生说，希望能在

这场论坛里多淘点“干货”。

此次论坛旨在促进菏泽传统优势产业电商化进程，提升互联网电商企业运维能力，加速菏泽跨境电商电子商务发展。”菏泽市商务局总经济师张体信告诉记者，论坛为业界交流合作搭建了新的平台，而最终目标则为推动菏泽电子商务快速发展。



鄂百集团董事长陈殿杰

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、依托的工具及报道的通道都是有所变化的。

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



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，而面对传统零售业的变革时期，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，零售业自身的经营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，使得传统零售业的利润受到极大挤压。

陈殿杰说，鄂百集团成立于1998年，鄂百集团成立后，实现了线上线下的深度融合，实现了O2O方面的尝试，产品保障，比超市更便宜，可送货上门，货到付款。

而今年“双十一”期间，鄂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

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，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，带动能力较强，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，保护产业。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 李贺