

大佬云集泉城论剑“互联网+”

为企业与互联网对接、转型支招

本报济南5月15日讯(记者 刘相华) 15日上午,山东省互联网+应用创新峰会在济南举行。峰会针对企业在与互联网对接、转型的过程中遇到的问题,邀请业界大佬、行业精英、创业者、投资者围绕互联网+带来的发展机遇进行了热烈的讨论,分享了企业抓住机遇“触网”腾飞的实战案例。

今年,“互联网+”首次出现在政府工作报告中。为帮助企业做好这个“加法”,来自全国各地互联网行业精英今天在山东

东省互联网+应用创新峰会,对“互联网+时代的移动电子商务”展开了全面探讨。中国互联网络中心副主任金键、中国电子商务协会副秘书长卢建新分别对“互联网+”时代政策和电子商务政策进行了解读。

上午的演讲之后,峰会下午还专门设立了互联网营销专场,电子商务专场、全域营销专场、产品招商专场、投融资专场、O2O专场和互联网+创业教育专场七个分会场。分会场将由各行业精英围绕

“下一个营销方案怎么做”、“如何利用互联网让营销和管理变得简单”等实战内容展开讨论,同时就搜索营销、微营销、移动营销、互联网金融、跨界电商等热门话题,进行专业经验分享,促进企业间的跨界交流与合作,推动传统行业的移动互联网化转型。

据悉,本次峰会由中国互联网络信息中心(CNNIC)、山东省商务厅、山东省中小企业局指导,山东省青年企业家协会、山东省电子商务促进会、山东电子学会、

大众网、山东开创集团共同主办,本次峰会由绿地集团冠名,西城西进时代中心项目协办。来自中国互联网络信息中心、中国电子商务协会等有关部门专家、互联网业界领军人物、各界精英等1000多人参加了峰会。

“此次互联网+应用创新峰会,也是为了响应国家的发展战略,推动互联网+下的万众创业的浪潮。”峰会主办方代表、开创集团董事长周伯虎在接受记者采访时说。

现场花絮

1 莱芜一老板带摄像机录干货

毫无疑问,强大的嘉宾团队和雄厚的演讲实力,是这次峰会的最大看点。阅读参与嘉宾名单,有中国互联网络信息中心副主任金键、中国电子商务协会副秘书长卢建新、山东省电子商务促进会副秘书长姜雷震等官方权威人士,也有互联网行业BOSS级的身影——开创集团董事长周伯虎、爱国者集团董事长冯军、有赞CEO白鸦、上海云意网络科技有限公司董事长刘明杰、聚合数据市场总监李少娜、知耕科技CEO周力兵、教育宝董事长许连颂、大众网品味山东电商项目总监赵宇、指动生活副总裁王德伟等重量级人物。

“真的没有想到呀,会来这么多人。”组委会的工作人员告诉记者,虽然这是第二届山东互联网峰会,但是现场火爆的程度超出了他的想象。开幕式原定于上午9点,可是有观众竟然7点半左右就来了,活动过程中还有观众不断涌入会场。王先生是一家做广告公司的相关负责人,14日就从莱芜赶来了,让记者感到意外的是,他竟然自带摄像机。“我要把这些干货录下来,回去后分享给我的员工们,这可都是宝贝。”王先生一边说一边支起了三脚架。

“我这次来就是想和有赞CEO白鸦做一些深入的交流,要是可以的话请他帮我指导下我现在运营的微信服务号。”济南一家从事餐饮的老板说。峰会上这些互联网的领军人物谈论的话题不仅实用性强,而且实战性更强,“如何解读互联网+时代政策”、“如何解读电子商务政策”、“如何利用移动互联网+帮助诚信的企业抱团共赢”、“互联网+时代的中小企业互联网战略”、“去中心化的未来零售业”等热门话题赢得了与会者的连续掌声。

大佬观点

开创集团董事长周伯虎:互联网从业者不能一味抄袭



周伯虎

“互联网引领一切变革”,在开创集团创始人、董事长兼CEO周伯虎看来,互联网引发人们生活的彻底变革,造就了一种全新的生活模式。周伯虎在演讲中表示,此次互联网

+应用创新峰会,旨在通过行业先驱的经验分享,将先进的互联网思维带进山东,让成长中的中国小企业从中获得启发,进行经营方式的革新,发展壮大。互联网时代的经营模式,在抓住商机、善于运营互联网新思维大胆尝试新方式的创业者努力下,将实现人们对于未来商业领域的一切可能。

“我们山东互联网发展与其他发达省份相比,有不少薄弱环节,但是我认为互联网从业者不能一味抄袭,创新才是永远的主题,只有不断创新,推出新的有价值的产品,才能永远立于百尺竿头。”

有赞CEO白鸦:做微商要谨慎别陷入传销怪圈



白鸦

峰会上,白鸦在峰会上以《去中心化的未来零售业》为题对零售业的发展进行了展望。他认为微商是可怕的,有点像文化大革命时候的大炼钢铁,一窝蜂地涌上去。很多人

以为微商就是拍个产品的照片挂在网上销售就叫微商了。其实不然,个人做微商是不现实的,进货、仓储、销售这些环节一个人打不通。即便是个人有能力去销售,有能力去传播,但是没有能力搞定供应链,也没有能力搞定售后。

所以,做微商要谨慎,如果纯靠个人卖货,出现的结果一定是假货、欺诈、传销。个人通过互联网卖货,第一需求不是网上卖货而是通过互联网凝聚用户。有赞并不服务自己卖货的个人,而是利用他的传播能力和鉴别能力分享商品。

爱国者董事长冯军:互联网诚信机制离不开同行监督



冯军

冯军表示,奥运会模式是他推崇的行业监督,在这里没有人敢违规,来自同行和组织者的监督让运动会暴露在阳光下。拿互联网来讲,民间自发的行业组

织对企业的发展既是帮助又是监督。

冯军说,他们正在各地找寻一批严守诚信的中国企业组成爱国者诚信联盟,其核心是通过建设线上国货精品商城和线下诚信商家体系,发行全国通用爱国积分,兑换各种服务,打造异业联盟,资源对接、互推客流,由爱国者诚信联盟进行统一市场宣传和提供信息金融服务,以理念、机制和技术三重征信系统为消费者提供具有完善保障的实惠生活平台,最终实现“中国各行各业优秀的诚信企业抱团崛起并走向世界”。

本报记者 刘相华



峰会现场。本报记者 刘相华 摄

2 新品亮相吸睛,现场达成合作意向

营销大师约翰·沃纳梅克说过,“我知道在广告上的投资有一半是无用的,但问题是不知道是哪一半。”大数据时代,能否破解这一百年谜题?开创集团贴吧事业部经理汤琦在分会场为大家讲解了如何在互联网营销大潮下合理利用贴吧进行推广,独到使用的经验和技巧让与会者受益匪浅。

“开创是我一直尊重和信赖的企业,有了他的推广我的医疗设备销路已经打开了,我这次来就是看看他们还有什么新的产品,没想到,真的没有让我失望。”淄博一家从事医疗器械的私营业主说。

这位私营业主所指的就是开创集团新推出的两款开创云产品。现场工作人员告诉记者,全域建站是开创云在长期观察互联网大佬的布局战略后做出的创意新品,它将手机站、PC站和微信站统一后台,全面布局,三管齐下,让后台得到统一管理,数据能够同步更新,为无数企业省去了网络管理的诸多烦恼。

“全域商城则是集微信商城、手机触屏版商城、app商城和PC独立商城于一身的完美融合体。全域商城的优势在于,多端数据同步更新,方便管理铺货,商品、订

单、会员数据完全云同步,深度整合商城系统,领先进入移动购物时代。同时,全域商城拥有强大的推广分佣体系,整合PC端和移动端形成立体式推广,它可承载千万级访问量,让企业低成本快速构建在线商城,开启电子商务业务。”汤琦说。

在洽谈区,记者看到,有多名与会者仔细询问产品情况,并达成了初步意向合作,认为会上的产品内容对企业发展大有裨益。另外,山东省电子商务公共服务平台服务机构招募信息在会上发布,众筹网上启动仪式也于同日举行。

3 触网遇瓶颈,分会场给出专业答案

吃过午饭后,从威海赶来的张女士早早地来到了O2O专场门前。“这是我此行的重要目的,我经营土特产品,微博粉丝已经有5万多了,但是不知道如何转化为效益,特意来学学。”张女士的困惑也困扰着诸多的传统企业,“不触网,毋宁死”,许多传统企业虽然意识到了这一点,但与互联网对接、转型的过程中在不同程度上遭遇了瓶颈。

正是基于这种考虑,组委会另设立了互联网营销、投融资、电子商务、产品招商、全域营销、O2O、互联网+创业教育等七个分会

场。分会场是互联网热点集聚、前沿话题交锋的阵地。行业精英围绕“下一个营销方案怎么做”、“如何利用互联网让营销和管理变得简单”等实战内容展开讨论。同时就搜索营销、微营销、移动营销、互联网金融、跨界电商等热门话题,进行专业经验分享,促进企业间的跨界交流与合作,推动传统行业的移动互联网化转型。

在互联网营销专场,山东省中小企业局、中国电信、百度在线网络技术(北京)有限公司在现场成功签署了《实施山东互联网+小微企业行动计划合作协议书》,百度将进

一步为省内中小企业提供互联网技术、培训及基金等全方面的支持与服务。

在O2O专场,由山东鼎好餐饮集团、济南超意兴餐饮有限公司、飞越外语学校、开创集团共同启动了山东餐饮企业安全诚信服务联盟。与此同时,为了保障广大消费者网络订餐安全,推动网络订餐平台和餐饮行业诚信建设,构建良好餐饮消费环境,指动生活联合餐饮行业巨头共同发布了首个《餐饮巨头食品安全自律公约》。“联盟和公约的成立将进一步维护餐饮消费环境,规范行业发展秩序。”周伯虎说。本报记者 刘相华