

300多家电商线下齐聚谈发展

电商大会现场,十余名擅长不同领域的电商导师现场对症指导

本报12月6日讯(记者 李运恒) 6日下午,由齐鲁晚报和金苹果全国电商培训联合主办,中国工商银行滨州分行特别支持的滨州首届知名电商线下交流大会圆满结束,300多家电商齐聚互相交流,十余名电商导师现场为众商家电商发展路上遇到的问题解疑答惑。

滨州首届知名电商线下交流大会自启动以来,报名火热,每天都有商家打来电话咨询活动的情况,不仅有市区的商家,无棣、惠民、阳信、邹平等各个县区的一些电商从业者也纷纷报名参加了活动。

“我是从无棣赶过来的,一直在做蜜桃罐头的淘宝线上销售。早就听说这个活动了,今天特意赶过来学些更多电商运营知识。”很多商家也都是抱着抓住每一次学习的机会来这里听课的。

此次滨州首届知名电商线下交流现场,针对不同层次的电商从业者,特别安排了擅长不同领域的几位导师对参与人员进

行了辅导。交流主题不仅包括淘宝运营交流、免费流量进店、店铺转化提升、无线运营技巧、创业前期准备等,针对打算做电商但还没开店的商家,还专门开辟了入门培训辅导。

不少商家称赞,这样的电商线下交流会早就想参加了,但是苦于滨州一直以来没有办,“这次电商交流会,不仅能学到很多电商开店的知识,同时还结交了一帮从事电商的朋友,在货源和销售方面可以互通有无,为电商从业者搭建了一个资源共享的平台。”

大会不仅吸引了不少电商从业者,也吸引了很多想要从事线上销售的企业。邹平一家起企业一下就派出了七个人,来共同学习电商经验;一家做烟台栖霞苹果的电商企业还带去了两箱苹果,现场分发给与会人员,推介起了产品。不仅有苹果,不少企业及产品代理商把产品样品带到了会场寻找最合适的合作方式和合作伙伴,拓宽线上销售途径。



大会现场坐满了来自各县区的电商。 本报记者 李运恒 摄

1 回头率不高,专家:客户要专一

王先生开网店有1年的时间了,虽然很用心但是并没有达到他想象的盈利目的,带着疑问问他找到了金苹果淘宝金牌讲师朱庆华,朱庆华最后指出问题所在,网店所针对的客户群要固定统一。

王先生在大会演讲结束之后,走上讲台,将自己的网店在手机上打开,递给朱庆华,他说:“为什么我的网站价格很适中,不是卖高端产品,但是效果不是很好。”朱庆华看了网站后,认为

王先生的网站没有找准定位,根本不知道将货卖给谁,而只是单纯得卖货。里面的商品多而杂,对于店铺的长期发展起到负作用。

朱庆华用里面的商品举例,一件长款的女士羽绒服价格为188元,而一件小的连衣裙却要298元,能买得起连衣裙的绝对不会在你这里买羽绒服,并指出王先生店铺的浏览量具有随意性,所以顾客回头率不高。

针对讲师的分析,王先生坦

言一开始什么都想卖,希望任何阶段的人,不同性别的人都可以再他店里获得想要的东西,一开始还卖鞋子等。

朱庆华说,与其杂而乱不如专而精,别人都是瘦模特拍出来的修身衣服,竞争那么大,为什么不专门针对肥胖人群呢,专门卖加大加肥的,这类消费群体一买衣服就会光顾你的店,而且还会经常来。

本报记者 谭正正

2 以前只闷头苦干,参会后豁然开朗

在讨论交流阶段,电商大咖们就直通车、活动策划、淘宝官方活动、第三方活动遇到的问题、社交媒体推广、资源整合共赢探讨、电商流量其他推广方式等相关问题与金苹果培训的讲师进行了讨论。

一位某品牌家电的一级代理商李女士咨询:“我线下已有客户200多家,全国与我情况一样的商家有四十多家,现阶段想发展线上客户,但是对下一步的

发展方向没有把握。”

“互联网就是互通有无,取长补短,知己知行业,‘小而全’不如整合资源,首先就是做整合,整合品牌资源,扩大市场影响力;融合线上线下资源,确定线上线下联动的营销新模式。”说到营销,运营非常重要,但是受工资、地理位置等问题的影响,比较好的运营人员在滨州屈指可数,但因为是在网上做运营,所以可以找外地的优秀运

营人员协助,这也是整合的一部分。”金苹果电商培训院长李长亮说。

由于受时间限制,李女士留下联系方式,表示日后再做长期交流,“以前只是自己闷头苦干,不知道其中的一些‘小秘诀’,经过专业人士解答,感觉豁然开朗,来参加这次电商交流会还是很很有价值的。”李女士说。

本报记者 王领娣



电商从业者围着电商导师咨询问题。 本报记者 李运恒 摄



金苹果电商院长李长亮(中)现场为电商讲解交流。 本报记者 李运恒 摄

鲁滨集团成立20周年,千余客户共互动

20年对于一直不断蓬勃向上的企业来说,确实不易。从1996年年初成立确定的严格产品质量和“做别人做不到的服务”,到现在“本为人、创为魂、合为赢”的企业发展纲领,鲁滨集团不断引领行业新发展。

4日下午,鲁滨集团成立二十周年健康酒会在总部黄金大厦隆重举办,以“放心梦想,开创未来”为主题,持续三天,一千多位鲁滨大客户出席活动。

鲁滨集团董事长刘慧兰现场致辞,回顾二十年来,鲁滨集团以“创造幸福企业”为奋斗目标不懈努力,积极拓展业务,奋力做大做强。而对多年来关心、支持公司发展的社会各界朋友和忠实客户,她代表鲁滨集团表达了诚挚谢意。“在未来的鲁滨将不辱使命,继续引领珠宝界经济发展新常态,创新升级运营和管理模式,提升行业服务新标准,以平台建设为着力点,以为客户创造更大价值为核心,不断向新

的高度攀登!”刘慧兰表示。

活动现场节目精彩,更有趣的是,鲁滨首饰副总经理商雷和东营商厦店长李金刚也自编自演了相声《我要挣大钱》,将鲁滨活动特别推出的钜惠大礼包贯穿起来。在现场,高端地产顾问、黄金置业总监赵昌诚还对玉庄园项目做了深层次的诠释,不乏客户现场咨询预订。

据了解,鲁滨还推出了“四大银行”业务,即2016世界流行新品首饰优惠大展销;金生金,100克黄金一年涨3.6克,如果黄金涨价,还可按照当天国际金价进行收购;“百万珠宝免费赠送”,一次付款,十次全返;10套红木家具成本价销售,免费使用五年后可原价退回,并按20%加付利息;推出玉庄园50套豪宅,按成本价销售,购房时20万元可抵30万房款,如果在一年内没有选房,到期定金原价退还,还按年息10%支付利息。

(通讯员 时培建 李哲)



鲁滨集团董事长刘慧兰现场致辞。