

■ 牵手共赋能·淘大落地

大众报业集团牵手“阿里巴巴”

共同赋能山东经济发展, 淘宝大学山东分校同日揭牌

本报济南5月25日讯 25日,大众报业集团与阿里巴巴集团合作协议签署仪式暨淘宝大学山东分校成立仪式在大众传媒大厦举办。大众报业集团党委书记、董事长、社长梁国典与阿里巴巴集团合伙人、淘宝大学校长王帅出席签约仪式并为淘宝大学山东分校揭牌。

阿里巴巴集团与大众报业集团一直保持着良好的合

作。两大集团,一个是互联网时代的“弄潮儿”,是引领信息革命和技术革命的行业翘楚;一个是诞生在抗战烽火中,有着光荣传统和红色基因的党报集团。双方的牵手,是友好合作的又一个里程碑,双方将发挥各自的优势和特色,在内容及广告、电商培训、物流业务、云计算、大数据研究等领域展开广泛而深入的合作。

淘宝大学山东分校由淘宝大学与齐鲁晚报共同运营,将充分发挥齐鲁晚报在山东地区的媒体影响力和资源统筹协调优势,同时充分挖掘淘宝大学在电子商务培训领域的领军优势,共同致力于山东地区电子商务人才培养与孵化,为企业健康高速成长以及激活山东经济发展新动能提供强大支持。

揭牌仪式后,双方共同举

办2018山东经济数字化转型创新论坛。来自阿里数字经济研究中心、阿里云事业部、蚂蚁金服以及淘宝大学的专家讲师分别就数字经济、人工智能、新金融、智慧城市、新零售等话题进行现场分享。山东省经信委、省海洋与渔业厅、省商务厅、省工商局相关负责人以及各地政府机关、企业、教育机构共400余人参与了论坛分享。

相关链接

淘宝大学已覆盖133国

淘宝大学是阿里巴巴集团旗下核心培训平台,从2006年成立,12年中,淘宝大学培训出一大批平台上的优秀卖家。淘宝大学目前已覆盖了133个国家的近千万用户,拥有认证讲师200余名,为不同阶段的电商从业者提供24小时不间断的学习机会。

“没座位了,陈总,您坐在这儿,我们站在后面就行!”25日下午,能容纳几百人的会议厅挤满了人。由于不少单位都是组团前来学习,因此晚到的只能站在过道上。不少参会人员对于即将成立的淘宝大学充满期待,希望自己和团队骨干能够进入并学习。对于当天下午论坛上的分享,不少人也表示收获颇丰。

▶可容纳几百人的会场座无虚席,过道上也站满了人。

本报记者 戴伟 摄



“组团”来听会 未来想家门口上淘大

将派骨干来上课 帮助企业少走弯路

济南纯八度食品有限公司总经理张训国,这次带着销售总监来到了会场。谈到淘宝大学,他表示非常期待。“未来,我很希望把我的业务骨干送过来学习,希望淘大山东分校能让我们中小企业少走弯路。”

纯八度食品主要在线上销售,尽管坐拥五六万粉丝,但他直言不少销售活动是被动的,也就是只有顾客联系他们,他们才能知道顾客在哪儿。张训国现在想的是如何主动地将商家信息传递给消费者。

“对于中小企业来说,不是我们不愿意接触电商,问题是如何少走弯路。”张训国说,不少企业雄心勃勃地杀入线上,投入不少却没见到效果,最终只能退出。“阿里和淘宝,都是经过长时间实践检验的,我们相信能从中学到知识。”

不只是张训国,不少企业都表现出了对专业培训的需求。中华联合财险山东分公司电商部经理张新华表示,他本身专业是IT,但由于缺乏科班出身的电商人才,和计算机沾边的他就被选择为企业电商管理者。他这次前来,也是想和淘宝大学山东分校展开合作。

“山东太需要这所学校了。”世纪开元品牌总监胡永庆说,对于世纪开元这样一个主动投身电商及新零售的企业来

说,他们认为山东的电商从业者需要这样一个平台。而就运营者来说,齐鲁晚报具有得天独厚的优势。

电商和实体 差别最大的是思路

淘宝大学山东分校揭牌仪式后,四位来自蚂蚁金服、阿里云的专家进行了精彩分享。这充满干货的三个小时,也让不少人大呼过瘾。

“电商和实体,其实最大的差别不是技术,不是模式,而是他们的思路。”优品汇总经理张琦说,电商的优势在于消费者能够想来就来想走就走,在于送货上门,在于可以退货。这其实代表了电商以用户为核心的一种经营思路,值得实体学习。张琦介绍,论资金很多实体厂商的积淀远比新兴的电商厚,就优品汇来说,瓶颈在于供应商和流量。这次分享,他从相关新零售的演讲中收获颇多。

新金融也是此次分享的重点。江泰保险经纪股份有限公司山东分公司副总经理蔡霁阳说,论坛对他的触动很大。“平时忙于本职工作,都是零零散散,碎片化地听到一些概念,什么互联网啊,大数据啊,今天听到这些词感觉很熟悉。但我们没有系统了解,今天阿里巴巴的几位专业老师讲得很深入,认识有了全新的变化,也强化了我们对数字化经济的信心。”

对于张新华来说,论坛中

提到的“定损宝”让他印象深刻。现在城市堵车,比如说发生了交通事故,需要保险人员穿越半个城市去定损。如果未来这种人工智能产品介入,拍一张照片后,就能大体识别金额,既节约人力也能提高效率。

把有温度的管理 与没温度的数据结合

济南长途汽车站这次派出了副站长带队的八人队伍,不仅提前到达,而且统一着装,在会场中非常显眼。汽车总站南区总调部部长刘斌说,未来汽车总站将利用学习到的新知识,更好地在线上推广业务,实现车站“站运游”业务由乘客向游客的转变。

刘斌介绍,现在济南长途汽车站的“站运游”业务线上购票占比,已经上升到50%以上。而济南长途汽车总站未来要做的,就是为这些乘客进行市场细分,提供更全面的服务。“比如哪些有旅行需求,都是去哪里等等,再对此细化和完善我们的服务。”

数字化、新零售的思想,也影响到了教育机构的负责人。童林堡幼儿园创始人刘合平就表示,回去后,他们计划将有温度的管理同没温度的数据有机结合。“新形势下任何单位的发展都需要利用新的先进工具进行数理统计,通过对大数据分析有的放矢地实现管理。”

淘宝大学在山东要干这些事

淘宝大学山东分校业务负责人张彬介绍,淘宝大学山东分校在制定针对县域电商的人才培养上,首先会帮助政府了解电商发展的趋势和路径,并针对企业、电商从业者及创业者制定课程。

“领导干部在推行地区电商发展中的角色非常关键。”张彬介绍,淘宝大学组织专家、讲师萃取了一系列县域电商发展的经典案例,帮助政府形成适合本地县域发展的框架和落地思路。

有了发展思路,就要靠当地企业具体落地执行,对于这些企业的管理者,“淘大课程体系中的企业电商总裁班,可以让这些老板们

懂得商业趋势,带领企业转型发展。”

接下来,是对团队员工,特别是电商团队的培养。“课程会非常细化,比如针对美工、线上客服、推广人员都会有专门的培训。这样可以提高整个团队的能力,让他们真正做成事情。”

淘宝大学还有针对返乡创业或者是当地年轻人的创业辅导。除此之外,淘宝大学还会帮助县域培养一批本地化的讲师,“县域的人才有了,才有可能更好地利用产业资源、渠道,形成发展的良性循环。”

另外,淘宝大学会针对大型企业设置其定制化课程,根据企业成长路径,打造适合其学习的成长方案。

两天成“团”,从阳信来学习

滨州阳信县副县长沈洪骥这次带了5个人的团队来到济南。沈洪骥说,两三天前才知道这个会议,但县委、县政府马上通知了分管电商业务的人员,就这样,包括政府官员、企业业主的一个小团队马上成立。

“阳信一些企业也开始主动接触电商、新零售,阳信也有了电商产业园。但是目前还都处于比较初级的阶段。”沈洪骥介绍,阳信毕竟是县城,首先在信息量方面就不占优势。更重要的是,优

秀的电商人才比较匮乏,现有从业人员的经验、知识积累,不能充分满足转型需求。

也正因为这样,沈洪骥这次专门和淘宝大学负责人交换了名片,他希望今后淘宝大学可以到阳信实地考察,然后制定有针对性的课程。阳信也希望将政府、企业相关领域的骨干人员送到淘宝大学进行学习。

“对阳信来说,新制造、新零售最为贴近我们的工作,我们都学习到了很多知识。”沈洪骥说。

本版稿件采写:本报记者 高寒 王瑞超