

# 临沂商城去年实现交易额 2687 亿元

本报2月1日讯(记者 贺可功 樊凯 通讯员 吕霞 朱反击)记者在临沂商城管委会获悉,临沂商城2014年实现交易额2687亿元,出口54.45亿美元,分别增长28.2%和69.6%;物流总额为4055.83亿

元,同比增长17%;电子商务交易额309.49亿元,同比增长31.9%;地产品交易额964.78亿元。

2014年,临沂商城市场交易额稳定增长,其中兰山区1530亿元、罗庄区342亿元、河

东区407亿元、高新技术开发区34亿元、经济技术开发区373亿元。

2014年,临沂商城主体商品销售旺盛,以金属材料类、粮油食品饮料烟酒类、五金电料类、服装鞋帽针纺织品类、建筑

及装潢材料类、日用品类六大类为主;出口商品以机电产品及设备类、服装鞋帽针纺织品类、建筑及装潢材料类、粮油食品饮料烟酒类、五金电料类、日用品类六大类为主。

2015年,临沂商城将积极

对接“一带一路”,深入推进“省级国际贸易综合改革试点”,争取上海自贸区经验先行先试,努力争取国家级国际贸易综合改革试点,市场交易额预期突破3000亿元;出口总额预期达到100亿美元。

## 90后小女生： 玩转微商 月入过万

在微信朋友圈内兜售商品,轻松月入过万?不知何时起,微信朋友圈悄然变成了广告圈,从护肤品化妆品到包包、手表、营养品,无一例外都是品牌代理、原装进口、海关出货。一窝蜂做微商真的会赚钱吗?真正做好的有多少?为什么他们可以做得好?1日,记者采访到月收入过万的90后微商小花。

本报记者 樊凯

走多元发展路子

### 兰华集团去年 收入超两亿元

本报2月1日讯(记者 樊凯 贺可功 通讯员 李胜学)1日,记者从兰华集团获悉,2014年,兰华集团坚持多元化发展路线,在扩大传统产业规模的基础上,先后涉足文化产业、电子商务领域,集团全年实现收入超2亿元。

2014年,同心华府、同心国际公寓、兰华大厦、兰华大酒店相继如期交付使用;沂蒙商城二期南沿街竣工交付,7栋建筑面积26600m<sup>2</sup>的商人住宅区主体已竣工;阜阳·临沂商城二期全面完工,用时40天,完成了兰华营房物流城三期扩建。一个个建设项目竣工,带动兰华集团从单一的传统批发市场产业向多元化发展过渡。

传统业态不断聚集,新业态也在崛起。2014年,兰华集团投资7亿元建设了临沂书圣文化城项目,投资2亿元建设了兰华家居研发产业园,成立了齐鲁E谷电子商务产业园,先后举办两次汽车用品行业展销会、两次家具产业展销会。这些项目引领兰华集团经济向以文化产业、地产品产业链、品牌会展业、电商运作等为代表的新业态转型,在经济新常态背景下,兰华集团已开始探索集团经济新的发展方式,并在经济增长点上实现了新的突破。

2015年,兰华集团经济总收入目标是过3亿元。2015年,兰华集团将搭建好汽车用品和家具产业商家交流平台、贸易平台,促进商品贸易,促进市场繁荣。针对专业市场开展免费电子商务业务培训,通过各类电商服务,培育出3-5家业务规模达到1000万元以上的网商,争取将齐鲁E谷电商产业园建成省级示范基地。同时,在蒙阴商城和阜阳·临沂商城建设齐鲁易谷电商产业园分园,扶持、带动蒙阴和阜阳商户开展电子商务。扶持物流市场商户发展第三方、第四方物流和专业特色物流,带动物流业转型升级。

临沂木制品出口

### 去年突破 20 亿美元

本报2月1日讯(记者 刘青)记者从市林业部门获悉,2014年,临沂市出口人造板及木制家具3.76万批,货值20.02亿美元,同比分别增长26.60%和23.34%,出口货值首次突破20亿美元。

临沂市是全国最大的板材生产、交易和出口基地,其中义堂镇、探沂镇均建起了木业产业工业园,涌现出了新港木业、千山木业、安信木业、泰森木业等大批本地龙头企业,同时也实现了木业产业技术聚集、资源共享。

同时,临沂板材已经从生产初级的压合板、刨花板等发展到在中高档防水建筑模板、细木工板、多层胶合板、密度板、贴面板、阻燃板、覆膜板、科技木、大规格集装箱板等九大系列130多个品种,并于2014年12月顺利通过了国家级出口木制品质量安全示范区现场考核。

### A 成功之本是货源

小花2013年开始从事化妆品微商,与其他微商不同的是,小花自主创建了品牌,并建立了团队。

记者来到位于兰山路与沂蒙路交会处的小花工作室,屋内已摆满了待发货的快递。谈起微商的成功之道,小花告诉记者,做微商首要的基础是选对产品,要选真正好用的产品,质量好的大家口口相传。

“很多人想从事微商,但做的时间并不长,原因就是对所代理的产品不了解。在微信中销售,很多产品都是打价格战,为了降低成本,产品质量必定保证不了。一定要选择质量可靠的产品,可靠的供应商,产品质量、产品的口碑才是产品生存发展下去的王道。”小花说道。

成功之本是货源,独特的微信营销,也是小花的独门绝技。“如何把产品卖出去才是最终目的,如何在微信上发广告,让别人相信我的产品,这非常重要。”小花介绍。

微商,不要一味地发广告,而是要学会植入广告。在小花的微信中,记者看到的是一则职场哲理故事,小花将产品植入故事中。小花说道:“只有用这种方式,将广告植入故事中,朋友圈才会自愿看,甚至转发,达到了广告推广的目的。”



小花和她的产品。

### B 有梦想才会坚持

“在创业初期,遇到问题就是来自朋友和家人的反对,最让我接受不了的是很多朋友由于厌烦广告,将我拉黑。”小花坦言,刚做微商的时候,甚至一个月都卖不出几件货,很多朋友接受不了微商的产品,只有少数朋友抱着试试看的态度购买,为了创业梦想,必须坚持下来。

“渐渐地,由于产品质量可靠,越来越多的朋友开始接受我的产品。不知从什么时候起,也开始习惯朋友将我拉黑。”小花解释,对于朋友圈拉黑,始终抱着理解的态度,毕竟频繁出现的广告影响到朋友,但全国各地代理商都要了解新产品,为了各级代理,广告推广不得不发。

随着产品的热卖,在销售中,来自顾客的恶意骚扰也是难免的。“2014年11月的一天,风很大。谈了一整天的顾客终于肯下单,我便从工作室出发,骑电动车来到蒙山大道与涑河南街交会处的台湾城,没想到顾客非常苛刻,总是找原因换货,连续送了3次货,从下午4点一直忙到晚上8点。”小花说道,虽然有种种困难,但毕竟顾客是上帝,不管顾客如何,都要认真对待。

小花表示,微商可能会遭受很多人的不理解和拒绝,当你做好一切准备承受时,你发现,世界接纳了你,大家肯定了你。

### C 微商还能走多久?

原本微信从单一的即时通信软件,逐渐加入了微信公众平台、电商入口、微信支付等功能,微信的用户数量也已超过6亿,并成为多数人的主要社交工具。如今的微信已经逐渐覆盖生活的方方面面,在微信的虚拟平台上,可以完成生活中的大部分商业需求。然而微营销还能走多久?

“微信好友上线5000个、关键词封号、近期又引进宝马、VIVO和可口可乐三个微信朋友圈广告,使微信朋友圈朝着商业化发展。每一项措施的实施,

都打击着微商的发展。”小花告诉记者,微商即使再火爆,一旦封号,全部成果将毁于一旦。

“种种迹象表明,微商黄金阶段已过,如今正处于整合、升级阶段,微商要抱有居安思危的观念,不能仅限于微信营销,同时也要开辟QQ、微博等市场。”小花告诉记者。

微商还能走多久?小花给出了这样一个答案:所有产品都要以顾客的考虑为前提,充分了解自己的产品,提供质量合格的产品给顾客,这样的微商能走到永远。