



「沂河论电」新年首期沙龙大家在热烈讨论。记者 樊凯摄

“沂河论电”新年首聚

开启 2015 临沂电商“头脑风暴”

都说做电商没有最好的模式,只有最适合的模式,如果说 2014 年是临沂电商的起步之年,那么进入 2015 年之后,信心十足的临沂电商人们已经逐渐找准了方向。近期,由鲁南商报发起和打造的电商社群“沂河论电”新年首期沙龙举行,来自临沂商城的电商先行者们、临沂大学的学者们齐聚齐鲁 e 谷电商产业园,侃侃而谈,在思想碰撞中探讨临沂电商壮大之路。

本报记者 邵琳

“易通商城”CEO、临沂厨具业商会会长张守信： 把传统市场过渡到电商平台

张守信经营的电商平台“易通商城”是我市第一家厨具类垂直电商平台,他认为依托临沂批发市场的基础,临沂传统企业做垂直电商有优势。“临沂的电商要做垂直电商,做行业电商。很多传统企业已经在市场中经营多年,在货源、物流、客户群体等方面已经形成了较为完善的体系,我认为可以把这些资源直接搬到网上。”张守信说,他认为传统企业可以把原有的销售模式过渡到电商平台,利用原来的销售渠道,通过和批发商对接,在电商平台上交易,利用优惠鼓励客户使用电商平台,同时利用已有全国的销售渠道推广垂直的电商平台。

张守信还认为,临沂的电商要想发展,必须借助临沂商城物流网络的基础,强化原有的资源优势。他表示目前公司正在全力搭建临沂到广州的铁路物流专线,并希望能把这条专线打造成为电商专列。“相较于发的的公路物流网,铁路物流是临沂的短板,事实上铁路物流要比公路物流节省 30% 的运费,如果铁路物流发达了,那么临沂商品的价格优势将更加明显,也将有助于临沂电商的发展。”他说。

新明辉公司总经理李辉： 转型电商不是抛弃实体店

“草根电商起步一定不能贪多贪大,小而精才是王道。”

新明辉劳保用品有限公司总经理李辉说,新明辉公司是我市最早由传统贸易方式转型成为电商的企业之一。

虽然电子商务已经成为新明辉的重要销售市场,但李辉却一直强调传统企业不能盲目转型电商,“不能为了电子商务而电子商务,对于我们来说,电子商务只是一个工具,这个工具能够帮助我们开拓市场,所以我们才用它。”他多次提到。

谈到对互联网的认识和理解,李辉认为,互联网是机遇,电商是大势所趋,但是对于临沂传统商家来说,发展电商并不意味着要抛弃原有的传统销售模式,无论是传统企业还是刚刚起步的商家,要想涉足电子商务必须依托或者挂靠实体店。“首先要有货源,有了货源才能保证库存充足,才能在竞争中有价格优势。”李辉说,他认为把做传统生意过程中的资源和一些优秀品质,例如勤奋、负责、诚信等等融汇到互联网中,才能更好地利用互联网本身的传播速度来对原有的营销模式进行优化提升。



临沂大学郑韦博士： 做电商不能局限于“开淘宝店”

“很多人对电商并不了解,以为开个淘宝店就是电商了,绝对不是这么简单。”来自临沂大学创业学院的郑韦博士长期从事电商研究以及学员培训工作,他认为互联网经过 10 年发展之后,竞争已经进入了白热化阶段,如果没有适合自己的发展方向,很有可能结果只有被市场淘汰。

“开淘宝店的时代已经过去了!临沂的电商人如果还只是停留在‘开淘宝店’这个层面上,肯定又会被电商大潮甩在后面。”郑韦的态度格外鲜明,他认为,临沂电商需要有更多的业态来补充,因为临沂市的批发市场的业态是批发业态,所有的货源和商业模式等等都是批发业态的,因此中间必须要有过渡性的业态。他提出了两个突破点:跨境电商和移动 O2O。

“微商”先行者刘成静： 朋友圈刷屏不是微商

2014 年 3 月,刘成静开始涉足微商圈子,将近一年的时间里,她的 6 人小团队交出了一份年销售额 386 万元的骄人成绩单。不过提起辉煌的战绩刘成静却显得很淡定,她认为电商的模式是多样性的,无论是亟待转型的传统商家还是刚刚涉足的“菜鸟”,最重要的是找到适合自己的模式。

还记得微商圈子里那个流传已久的“励志”故事吗:有个人在朋友圈卖东西,开始的时候完全无人搭理他,但功夫不负有心人,他每天坚持上货、拍照、修图、发到朋友圈,坚持了三个月,终于有了回报——所有的人都把他拉黑了。这也是刘成静想要分享的主题。她说她正在努力学习如何做正规的“微商”,而不是每天在朋友圈刷屏。

“微商在朋友圈不断刷屏推广让人很反感,说白了是在透支朋友之间的好感和信任。”刘成静说,她认为做微商的目标是建立自己的流量圈,也就是先建立,后维护好忠实客户这个圈子,其最终的目标是要建立微信粉丝圈。

刘成静认为,粉丝圈的建立首先要有共同的话题,朋友之间要多交流沟通,形成行为互动和情感交流。“和朋友之间情感连接越强,你的产品和服务才会更容易被他们所接受。其次,产品质量一定要过硬,这是微商建立的最基本条件。”涉足微商近一年的成功经历也让刘成静对未来的发展充满了信心。

