

爆米花卖成天猫销售冠军，“云印刷”打造“印刷业阿里巴巴平台” 宁波企业“电商换市”出奇招

一粒爆米花看似不起眼，用心做到口感脆一些，味道好一些，品种多一些，在网上销售能换来大市场；印刷行业电商看似有点冷门，只要创新服务，在细分行业里精耕细作，利用“云印刷”系统，宁波企业也想打造“印刷业的阿里巴巴平台”……电子商务是经济社会发展的重要引擎和最具活力的增长点，今年以来，我市电子商务产业发展如火如荼，网络销售额同比增长50%以上，宁波企业在推进“电商换市”的过程中各出奇招，亮点纷呈。

记者 孙美星 文/摄

►鄞州可可爱电子商务有限公司员工在整理、打包爆米花。



案例1 小小爆米花“双十一”一天卖出3万单

巴西世界杯激战正酣，世界杯的开赛带动了啤酒、零食等相关产品。最近一段时间，位于鄞州区启明路的鄞州可可爱电子商务有限公司格外忙碌，很多人不知道，在天猫上卖得最好的美式爆米花就出自这里。

厂区内弥漫着爆米花甜香，走廊上也堆满了打包好的一箱箱罐装爆米花。昨天上午，记者在公司的生产区看到，工人们正忙着装箱、贴快递单、打包，把新鲜出炉的爆米花发往全国各地。

“现在还不是最忙的时候，平时网购市场一天要发出1500单左右快递，到了‘双十一’做大促的时候，请几十个临时工一起来装箱打包，人手还不够。去年‘双十一’一天卖出了3万份爆米花。”夏利民是个刚毕业几年的设计专业大学生，目前在公司主要负责生产，可可爱公司的5个股东里有3个是大学的同学。

和市场上常见不规则外形的爆米花不同，可可爱公司生产的爆米花是美式球形爆米花。因为采用的原料是产自美国的一种玉

米，做出的爆米花饱满圆润，而且糖分裹得特别均匀，爆得好的爆米花圆滚滚的，裹上一层淡淡的焦糖，看上去特别诱人。

“两年前，我同学看到了一种来自台湾的爆米花，这种爆米花外观很圆润，口味也很脆爽，吃起来几乎没有渣，比宁波市场上看到的爆米花外观和口感都好，我们觉得这个做好了肯定很有市场，于是和同学一起买了机器自己试着做。”2012年12月，夏利民和同伴们在淘宝上开出了一家小店，专卖自做的各种爆米花，取名“可可爱吃”。因为口味好，很快打开市场。去年3月，他们又开出了“可可爱吃爆米花”天猫店，凭借出色的口味和服务，短短一年时间成为天猫上美式爆米花的销售冠军。

爆米花看似不起眼，做好了也能爆发大能量。如今“可可爱吃”爆米花在淘宝、天猫、京东、一号店、善融商务网上都有销售。去年，公司的爆米花一种产品在网销售额达到80万元~100万元。

在线上销售成功之后，还有线下的供应

商找上门来要货。“北京、广西、山西的超市供应商找上门来进货，现在我们线下批发渠道的爆米花销量占总销量的20%~30%。”夏利民和他的同伴们信心满满，由于生产车间不够用，他们正打算拓展厂房，除了爆米花，接下来还打算做其他膨化食品。

链接

零售类网商是今后发展重点

宁波下一步发展电商的重点是哪个行业？最近结束的2014中国（宁波）电子商务与网络经济创新发展大会上，阿里研究院高级专家陈亮建议宁波企业重点发展零售类网商。

陈亮介绍，根据阿里发布的全国网商百佳城市排名，宁波零售领域网商的密度在全国百佳城市排名第18位，网购的消费者密度是第19位，宁波外贸网商的密度排名全国第3位，但内贸网商排名在金华、杭州等之后，因此建议发展零售类的网商是下一步的重点。

案例2 “我要印”打造印刷业电商新平台

对于普通消费者来说，印刷行业比较陌生，其实号称“吃百家饭”的印刷行业和生活息息相关，人们日常的吃穿用品都要用上印刷工艺。

今年5月，宁波一家印刷电子商务企业的举动引起印刷业内的关注，宁波我要印电子商务有限公司与辽宁大族冠华印刷科技股份有限公司签约，对外发布“小型合版云印刷系统”，为中小企业服务。

“在宁波的印刷企业中，大部分是年销售额5000万元以下的中小企业，这些企业在信息化应用方面比较薄弱。”宁波我要印电子商务有限公司总经理王圭平介绍，“我要印”网2007年上线，有注册用户7万家左右，以前该网站主要是为印刷厂和客户提供信息交换的平台。

几年前有印刷客户反映，“我要印”平台上的印刷产品质量时好时坏，即使是同一家印刷厂提供的产品质量也有差异。王圭平发现导致印刷品质量不稳定甚至出错的主要原因，是一些中小印刷厂工艺传统，在文件存储、分解、印刷配色等诸多环节仍采用人工处理，于是他想到利用软

件系统来提高平台上企业印刷产品的合格率。

“我们和大族冠华合作的‘小型合版云印刷系统’，利用云存储和云计算，使得印刷环节传输更快，更安全，产品合格率更高，仅换版一道工序，就从之前的要花半小时到一小时，缩短到只要12分钟。”王圭平介绍，这套云印刷系统可帮助企业在生产、仓储、财务管理、物流等方面实现信息化管理，与传统模式相比，节省20%的人力和70%的时间，印刷产品合格率也大大提高。

王圭平说，为中小印刷企业提供云服务，是“我要印”电商平台为客户提供的增值服务，所有印刷厂都可以借助这个平台提升自身的自动化水平。下一步，他还打算在今年8月推出印刷交易补贴和印刷电商支付工具，真正打造“印刷电商的阿里巴巴平台”。

“之前我们的印刷电商平台只是简单提供信息交换，印刷厂和客户对接之后，看样和发货付款与传统模式一样在线下完成，因此企业和客户对电商平台的依赖度和忠

诚度都不高。目前我们正在和银行合作，酝酿打造印刷电商行业的‘支付宝’，使得整个交易都能在平台上完成。”

王圭平介绍，为避免低价恶性竞争，目前对于使用云印刷系统，同时又入驻“我要印”商城接单的印刷厂，今年全国入驻目标设定在300家。下一步，他还计划推出“印刷补贴”，对于在“我要印”商城交易的印刷企业和客户按一定比例发补贴，计划首批投入5000万元。

链接

发展电商关键在于创新

做电子商务的出路在哪里？最近结束的2014中国（宁波）电子商务与网络经济创新发展大会上，各路专家学者给出的一致答案是“重在创新”。浙江盘石COO首席运营官陈孝民认为，做电商不是挂一个平台就一定可以腾飞，而是要用很多方法，从黄太吉、雕爷牛腩、小米等的成功经验看，利用互联网思维的创新很重要。

前5月我市港口集装箱吞吐量增幅位居我国大陆首位

宁波港已成南方海铁联运第一大港

商报讯（记者 范洪）记者昨天从市交通运输委员会（港口管理局）获悉，截至6月5日，宁波港海铁联运箱量首破5万标箱，同比增长超20%。目前，宁波港已成南方海铁联运第一大港。

宁波港成南方海铁联运第一大港

市交通运输委员会（港口管理局）副主任常保平介绍，在过去的一年，宁波港完成港口货物吞吐量4.95亿吨，同比增长9.47%，居大陆港口第3位，全球港口第4位；完成集装箱吞吐量1677万标箱，同比增长7.03%，居大陆港口第3位，全球港口第6位；完成集装箱海铁联运箱量10.52万标箱。

今年1至5月，宁波港口集装箱吞吐量完成762.6万标箱，同比增12.1%，增幅在国内几大港口中遥遥领先，位居我国大陆港口首位；货物吞吐量完成2.18亿吨，同比增长9.59%；完成集装箱海铁联运箱量4.9万标箱，同比增长21.9%。

目前，宁波港域仍保持着每15秒装卸一个集装箱桥吊单机效率世界纪录。在马士基“天天班”航线挂靠的全球集装箱港口中，宁波港域在泊位效率上排名第一。2013年8月，全球船型最长最高、载箱量最大的3E级1.8万TEU集装箱船“美杰马士基”成功首航宁波港，超大型船平均每月有60艘靠泊宁波港，而海铁联运又把宁波港带入了一个更高的增长极中。

所谓海铁联运，就是将运输量都比较大的海运和铁路运输结合起来，增加港口运能和提高货物集散效率。宁波港加大现代物流港转型步伐，港口海铁联运生产实现了新突破：截至6月5日，海铁联运箱量首破5万标箱，同比增长超20%，宁波港目前已成南方海铁联运第一大港。

海铁联运向新疆等内陆腹地挺进

过去从宁波港进出的集装箱，大多来自浙江省内。尽管随着当地外贸经济发展，港口吞吐量逐年增长，可腹地偏小、箱源不足的问题仍旧存在。为服务产业转移，促进江西等腹地经济发展，宁波港海铁联运“立足省内、深耕江西、开发三北”。

今年以来，稳定台州、上饶等班列，紧贴欧亚大陆丝绸之路经济带重要节点——新疆、陕西西安、甘肃兰州，并取得了突破性进展。

1月底，宁波至新疆的海铁联运双向班列开通，实现了来去箱内都装货的100%双重运输模式。截至6月5日，完成箱量5000标准箱。同时，宁波港与西安、兰州的海铁联运也发展得红红火火，至6月5日，完成箱量1500标准箱，是去年同期的近5倍。

此外，宁波港通过强化无水港布局等举措拓展内陆腹地市场。目前，宁波港与地方政府合作设立的无水港包括省内萧山、富阳、绍兴等9个，以及江西的上饶、鹰潭和湖北襄阳。

4月18日，上饶至宁波港海铁联运天天班列正式开行，有效促进了江西方向的货运量稳定。截至6月5日，今年江西方向海铁联运箱量超1.3万标准箱，同比增长近40%，其中上饶至宁波港近10000标准箱。同时，宁波至襄阳箱量同比增长近8倍。