



通过互联网把宁波特产卖到全国

宁波市首届农村电商职业技能大赛闭幕,农村电商人各显神通

在互联网创业热潮下,怎样把地方特色浓郁的宁波特产通过互联网卖到全国?上周,“技能之星”宁波市首届农村电商职业技能大赛闭幕,多位电商从业者、传统农企农户、高校学生参赛。参赛选手们围绕宁波知名的米馒头、青蟹、汤圆、杨梅、年糕等特产,制作符合互联网特性的推广和营销方案,让宁波特产通过互联网越走越远。

记者 孙美星 通讯员 刘波



图为“蟹大人”网店员工在蟹塘边挑蟹。

三代人四十年卖青蟹

此次电商大赛,来自宁波的点对点优品队代表以成熟的营销构思获得评委高度肯定,获得冠军。“三代人,四十年,一只蟹。”这句“蟹大人”网店的宣传语也让大家印象深刻。

“我爷爷就是宁海一市镇的蟹农,现在还照顾着25亩的养蟹塘,到了父亲和叔叔这代是做水产品的销售,通过传统渠道销售青蟹、小海鲜、贝类等。我作为新农人,希望通过电商来实现愿望,把宁海优质的青蟹等水产品,通过互联网渠道卖到全国各地。”“蟹大人”网店负责人陈仲介绍,去年底他成立电商公司,现在在淘宝和天猫都有“蟹大人”店铺,主打就是宁海青蟹。

“青蟹是鲜活产品,网上销售物流是个问题,为此我们摸索了独特的蟹包装,用独创的塑料蟹盒代替传统五花大绑的绳子,青蟹的存活率也更高。”陈仲介绍,目前“蟹大人”的青蟹六成市场在江浙沪,其他诸如东北、西北、华南都有“蟹大人”的顾客。遇到重大促销活动,蟹大人的网店一天最多卖出近2000只青蟹。

为了让外地客户更好地品尝青蟹,“蟹大人”卖出的每一只青蟹都有烧法介绍,以及配料的搭配,比如蟹醋、蟹钳等。由于青蟹是季节性水产,如今“蟹大人”的网店里还有虾干、鱼鲞等其他水产品,此外每逢杨梅、白枇杷等宁波特产上市的时候,也会出现在网店里销售。目前,“蟹大人”网店一年的销售额能达到400多万元。

米馒头带动线上传统糕点产业

象山的史家糕点团队也是此次电商大赛的获奖团队,他们围绕“米馒头”这一传统糕点做文章,推出系列传统糕点,靠过硬的味道,征服了不少网友的味蕾。

“米馒头不起眼,但却是很多60、70、80后记忆中的美味。由于制作工艺复杂,保存时间有限,现在城市里卖地道口味米馒头的地方不多,我们正是抓住这个商机,利用米馒头网上创业。”史家糕点负责人史丽丽介绍,米馒头经过发酵,口味独特,酸甜可口,口感柔韧,既可以做早点,还可以成为点心。但米馒头的保存和运输是个问题。“我们经过摸索,总结出了真空杀菌包装的方法,有效延长保质期。此外,江浙沪以外地区一律用冰块,防止运输途中变质。这样既保持米馒头的口感,也让米馒头的保质期延长到3~4天,使得米馒头这一传统糕点具备了快速消费品的潜质。”史丽

丽介绍说。

为了满足不同地域不同口味的需求,史家糕点还对米馒头进行深度开发,通过改变米馒头的外形,丰富配料,增加了产品种类。如今在史家糕点的网店里,有原味米馒头、桂花糕、红糖糕、芝麻糕、夹沙糕等多种糕点,有的糕点销量还超过了主打的米馒头。

“我们希望以史家米馒头作为引爆点,牵出史家糕点整个品牌系列产品线,依托传统制作工艺,打造原汁原味的传统糕点品牌。”据介绍,史家糕点团队于2013年4月在淘宝开始创业,第一年销售额做了30万,今年预计销售额能达到100万元。

创意汤圆打出亲情友情牌

宁波汤圆闻名全国,不过在线上,宁波汤圆销售远未成气候。此次农村电商大赛上,宁波优客智联商贸有限公司团队希望通过延伸传统汤圆的情感内涵,来拓展市场。

“我们发现,宁波汤圆在传统线下市场很受欢迎,比如去年元宵节,缸鸭狗在杭州新开的门店,每天能卖出6000个手工汤圆,但在电商市场因为保鲜、物流等原因,汤圆遇冷。我们在淘宝搜索指数查询,在每年的2~3月,汤圆的搜索指数能达到12以上,其他时间则不到1。”宁波优客智联商贸有限公司运营经理厉晨晖介绍,公司的网店去年10月开店,目前主要销售各种加工海鲜小零食,到今年10月,网店总销售额在300万元左右,整个电商销售渠道近500万元。看好汤圆产业的前景,他们计划打造独特的创意汤圆,让更多人了解宁波汤圆。

“我们觉得汤圆目前在电商销售不旺,主要因为其情感特征过于显著、单一,导致消费节点过于集中,此外,人群定位与主流网购人群存在较大出入。”厉晨晖介绍,他们计划通过延伸汤圆的情感内涵来扩大市场。按照产品的不同情感内涵,他们把汤圆分为亲情类、爱情类、友情类、其他类产品系列,每种产品的颜色、形态、馅料、口味、做法各异,满足不同群体对汤圆“吃”和“玩”的不同需求。

“成品汤圆需要冷链运输,因此我们主打各种汤圆自制套装,比如亲情系列的产品,我们会有糯米粉和南瓜、草莓等馅料搭配,快递给顾客的同时,附上制作手册、卡通模具等,让大人孩子体会自己动手做创意汤圆的乐趣。”厉晨晖介绍,爱情系列汤圆主打甜蜜,有玫瑰的馅料和心形模具,让情侣们一起做制作心形汤圆,加上贺卡、节日包装等,适合在七夕、情人节等节日营造氛围。

“我们的汤圆打算叫‘秘密汤圆’,创意和产品策划已经完成,接下来要做的就是把这个想法变成现实。”厉晨晖说,他们也想与有相关优势的商家或企业一起合作。

宁波保税区入境电商交易额破20亿

商报讯(见习记者 劳育聪 通讯员 吴海波)据宁波检验检疫局统计,截止10月28日,宁波保税区入境电子商务备货模式交易额达到20.13亿元,突破20亿大关。自2013年11月27日实单运行以来,宁波保税区入境电子商务备货模式实现了跨越式发展,销售额突破10亿用了整整一年半的时间,而跨越20亿关口却仅仅耗时5个月。

根据数据显示,宁波保税区入境电子商务共有试点电商企业347家,购物消费者达468万人次,覆盖全国34个省、自治区、直辖市和特别行政区,累计发货867.6万单。备案商品33700余种,涉及620个HS编码。销售商品既包括尿不湿、奶粉、食品饮料等快销品,也包括奢侈品包、家用电器等商品。

中美海关C-TPAT联合验证在甬启动

商报讯(见习记者 劳育聪 通讯员 郭蔚冉)近日,2015年中美海关C-TPAT联合验证宁波组已正式开展验证工作,宁波士威电子有限公司等7家企业将参加此次验证。自2010年中美海关联合验证开始试点以来,我市已有22家企业(不包含此次参加验证的7家企业)通过验证。

C-TPAT全称“海关-商界反恐伙伴计划”,是“911”事件后,美国海关与边境保护局(CBP)倡议实施的一项建立在自愿基础上的政府与商界的合作项目和安全计划,中国企业可以美国进口商的海外生产商和供应商身份自愿申请接受中美海关联合验证。验证内容主要包括商业伙伴安全、集装箱及拖车的安全、进入控制、人员安全、程序安全、安全培训和警觉意识、场所安全、信息技术安全等8个方面的内容。通过验证的企业出口货物在美国通关时可享受较低的查验率,同时,企业能提高美国市场的商誉,有助于提高企业在美国市场的竞争力。

国地税共同评定企业纳税信用等级

近年来,慈溪市国税局完善国地税协作机制,拓宽领域,在征管互动、联合服务、资源共享等方面进行深度合作,为纳税人带来多种便利。

办税可进一家门。从今年4月起,慈溪市国税局实行税源联合管理机制,针对部分特定纳税人,由市国税局代征个人所得税、教育费附加等部分地方税费,减少纳税人国地税“两头跑”现象。同时,由国地税部门联合开展企业所得税核定,对生产经营地点、经营规模和经营范围基本相同的纳税人,按照国地税统一确定的应税所得率水平核定征收企业所得税。截至目前,全市95%的行业已确定国地税统一的应税所得率。此外该局推出纳税联合服务机制,由国地税部门共同评定企业纳税信用等级,国地税双方数据共享,评价结果动态管理,为后续管理及跟进服务提供依据,推动社会信用体系建设良性发展。

为加强数据分析,该局建立税收联合分析机制。每季度召开一次国地税联席会议,集中分析税收收入和地方公共财政预算收入相关数据,以此反映慈溪市经济运行和税收政策执行情况,通过合作实现信息资源的深度共享,锁定税收风险点,降低了涉税风险,联合管理的效果逐步显现。
通讯员 陆艳羽 金薇薇

房地产已从高位进入退潮期

2015中国宁波房地产高峰论坛举行

近日,在“2015中国宁波房地产高峰论坛”上,北京师范大学教授、经济学家钟伟与易居中国执行总裁、克而瑞CEO丁祖昱就当下楼市、金融市场、房地产政策、市场走向、房企机遇与挑战等方面进行剖析解读,吸引了众多宁波房地产人来到现场,共同探讨未来房地产市场的发展和变革。“2015中国宁波房地产高峰论坛”是由中国住博会组委会与全经联宁波地产创新俱乐部共同主办。

对当前房地产市场整体形势,两位嘉宾意见相同,认为房地产已经从高位进入了退潮期。

钟伟认为,去年一、二月份房地产投资增长18%,今年全年房地产投资增速也就是个位数。“目前市场上的存量太大,现在在建加上代售面积足够消化六年,市场已经趋于饱和。”

丁祖昱也认为,随着政策、市场的变化,房地产的利润率

下降已经到了最低点,“现在房地产就是处于洗牌期,如今的经济大环境下,很多行业都洗过牌了,现在轮到房地产,这一两年的形势是很严峻的。”

未来形势不容乐观,那么房企该如何转型?

钟伟说:“未来两三年,房企的日子也不会太好过,特别是一些中小房企,应该是到了考虑去留的时候。”他建议,中小房企其实不必死盯着国内市场,如今北美地区如多伦多、纽约、西雅图等城市的房地产市场空间很大,竞争也并不是那么激烈,适合中小房企“走出去”谋求新的发展。

丁祖昱觉得,利好政策将是支持中国房地产摆脱困境,继续走下去的关键因素。他还提到了放开二胎政策,也将会对楼市起到刺激作用,“现在有不少开发商已经在这方面作文章,

将四房作为主力户型推广。”

在市民最关心的买房问题上,钟伟也给大家支了几招:

首先要看城市哪个区域供应量比较稀缺,哪个区域供应量比较大。如果某一个区域库存比较小,去化比较好,应该尽量选择这个区域。

另外,在一线城市,如今买新房不是主要选择,买二手房才是主要选择,比如说北上广深有九成的市场都是存量房交易市场,而不再是新房交易市场。

第三,买房贪便宜没有任何意义,主要是看品牌、品质、户型结构、居住的便利性,便利性中尤其要考虑就业、教育、医疗,通盘考虑以后,买房一定要买的恰当,哪怕有时候房价贵一点,也比你以为买了一个便宜房子更有价值。

记者 陈韬 见习记者 劳育聪