

宁波司机日均节省近3万通电话

得益于目前数万个网约车“小绿点”

商报讯(记者 范洪)打网约车的小伙伴一定会有这样的经历:叫车成功后,通常司机会打电话过来问具体位置,如果对所在地不熟或在外地,就要跟司机解释半天……这种情况一方面降低了乘客的叫车体验,另一方面如果司机边开车边打电话还影响交通安全。

那么,这个问题如何破解呢?目前,网约车平台通常采用的是“小绿点”模式,即通过在地图上标注点位,引导司机和乘客双方到达约定位置,这样乘客和司机间就不用互相问“在哪儿了”。

国内最大的网约车平台滴滴出行昨日公布了一组数据:设立至今,宁波市区的“小绿点”数量已经有数万个,平均每天能节省司机与乘客之间的电话2.73万通。

就在本月初的乌镇互联网大会上,滴滴出行创始人程维在接受记者采访时表示,滴滴目前在400多个城市已经有了3000万个这样的“小绿点”,未来每天会节约超过1000万通的电话。

宁波的其他网约车平台,比如曹操、神州和首汽等网约车平台也都采取了类似的“小绿点”模式。



宁波急需什么样的国际物流人才?

国际物流节上,大咖们各抒己见

商报讯(记者 乐晓立)在“一带一路”大框架下,宁波的国际物流业发生了什么显著的变化?打造国际港口名城急需什么样的国际物流人才?怎么快速培养人才?这些都是目前宁波港航物流企业需要正视的问题。昨天,在宁波举行的第三届大赢家国际物流节上,来自高校、企业、猎头公司的一批专家学者就此展开了讨论。

依托世界第一大港——宁波舟山港,宁波的港航物流业一直是我市重点发展的产业。但随着“一带一路”总体规划的逐步推进,互联网技术的发展与跨境电商、供应链金融等新业态的担心,传统国际物流业正在发生剧变。

“比如货代行业,如果还不引进新型人才,谋求行业转型升级,那么在10年后就没有货代公司了。”宁波大学海运学院教授俞海宏表示,“货代业就相当于帮有货运需求的客户向船公司订一张船票,但由于国际货运涉及的单证、报关、保险等手续比较繁琐,因此有这样一个业态存在。但一旦各个船公司开放订舱平台,那么今后订货柜就像在携程上买飞机票一样简单。因此,像货代这样的传统物流行业应该增加服务内容,向供应链环节延伸。”

因此,他指出宁波急需的新时

代国际物流人才包括了熟悉互联网技术的复合人才、符合消费升级的跨境电商人才、海外仓人才、以及供应链金融人才。

但转型中的国际物流企业同样面临着人才紧缺的窘境。“跨境电商是随着互联网的快速发展而产生的一种全新国际贸易方式,比起传统外贸更具积极性、主动性和时效性,对人才的要求也更高。”宁波丫丫趣购电子商务有限公司副总裁黄辉说,目前我市跨境电商方面的专业人才缺口很大,成为制约企业发展的短板。而如保理等国际贸易中供应链金融行业更是人才瓶颈凸显。

为了加速培育一批专业性强的基层国际物流人才,宁大海运学院国际货运虚拟训练系统,该系统相当于在驾校里开的模拟机,但系统更加完整,实操性更强。学员可以在系统中快速学习成长。“一般情况下,培养一名货代业务员需要半年,而利用这套系统只需要1个月,基本就能胜任岗位工作。”俞海宏介绍。

同时,在场的许多物流企业负责人表示,在目前互联网技术、人工智能技术兴起的情况下,新型的物流人才应该拥有准确分析趋势、灵活运用数据的能力,具备突破性、创造性和服务意识,才能顺应行业的发展趋势。

“双12”大数据出炉

女性人均消费比男性多18元

昨日,记者从阿里方面获悉,“双12”当天,共有130万宁波人走上街头,用手机搞定吃喝玩乐,其中,95后占比21%。宁波人的线下消费力再一次被激发。与此同时,宁波线下商家也在尝试用支付宝口碑的平台、技术、数据能力,探索智能升级之路。

130万宁波人出门“扫货”

12月12日晚上9:30,鄞州区华润万家超市,几乎每个收银台前,推着购物车、装满购物篮的顾客,已经从超市的一端排队到了另一端。

据阿里口碑披露的数据显示,12月12日全天,全国有300多个城市参与了口碑“双12”活动。在宁波,有130万人参与了口碑“双12”线下抢购,参与人数在全国排名第14。值得一提的是,其中,95后占21%。这意味着“双12”不再是大爷大妈们的狂欢,越来越多的年轻用户,加入了“双12”“吃大餐、抢超市”行列。

从参与人数看,宁波鄞州区的市民参与度最高。从人均消费金额来

看,余姚市的市民剁手力度最大。口碑数据显示,宁波女性人均消费比男性多了18元,在这个花越多省越多的日子里,还是姑娘们比较精。全宁波有16个商圈参与“双12”狂欢,消费者前来吃饭购物,还能观看TFBOYS加入的狂欢派对直播,商圈人流比平时都有大幅增长。

对于线下商家来说,参与、筹备“双12”是一场硬仗,为什么还满腔热情的加入大促?业内人士认为,线下商家参与“双12”,较为直观的益处在于,能够借助“双12”带来客流爆发,迎合消费需求,获取年轻用户资源。

线下商家运用大数据营销

在“双12”的第四年,宁波的线下商家正迅速用大数据武装自己。

比如,优惠券这种简单直接的营销手段在本地生活服务行业一直屡试不爽。可统一的降价打折,虽然覆盖面广,却牺牲商家的利润空间。同时一旦促销结束,消费者往往很快就会流失。

在数据支持下,优惠券的发放也变得更有“智能”,实现差异化营销。

宁波本地面馆牛吃草借助口碑数据做过一周的运营,通过智能发放优惠券带来近3万元的营业额。同时,牛吃草也通过“二次券”吸引来2000多个回头客,带来近9万元的营业额。

据介绍,通过口碑平台数据的分析和计算,口碑针对牛吃草会员属性分析以及以往的经营状况、笔单、频次等作了分析,并参考同类别品牌的经营模式。口碑在后台发现,牛吃草过往笔单价29元以下的占比较多,因

此针对牛吃草提供了“满29减3”的满减券和“买单送4”的二次券。“满减券”是为了帮助牛吃草提升每一次消费的笔单价,而二次券则是为了吸引消费者回头,提高消费频次,产生消费黏性。

据统计,“双12”当天,宁波商家就在口碑平台数据支持下,发出了500多万张优惠券。

“通过口碑平台积累的大数据,让我们清晰了解到自己的会员数,清晰地知道消费者的喜好。为我们在品牌、产品、门店选址、设计等方面提供了一定的参考和依据。我们希望看到更加精准的数据分析,从而制定营销策略。”牛吃草负责人表示。

业内人士表示,对于线下商家们来说,互联网带来的改变还只是刚刚开始。在线上线下融合发展的情况下,信息技术将对现有商业模式进行改造,促其创新升级。 记者 史妮超



达人暖冬推荐: 海南双飞仅1660元!

寒冷的季节,飞去温暖海南岛过冬,一路向南,全程畅游!游览博鳌亚洲论坛会址,一览博鳌水城奇观;游览日月湾海门公园,参观海门石景;游览分界洲岛,享海上、海底无限乐趣;参加沙滩派对,体验激情夜晚;游览玫瑰谷,徜徉于花海;游览天涯海角,漫步蜿蜒海岸线;游览凤凰岭风景区,望三亚全景;游览黎苗风情村,感受黎苗原真文化;游览雷琼石火山山群世

界地质公园,观火山家族!
线路:海南双飞5日游
发团:12月21日-27日每天
价格:1660元/人
报名及投诉电话:87651111
QQ群:411030887
地址:鄞州区百丈路16号达人旅业大厦(灵桥东)
达人旅游网:www.57676.com
浙江达人旅业股份有限公司(L-ZJ-CJ00079)