

真皮还是人造革？ 嘉宾现场教授鉴别秘诀

记者 朱一诺



分享会现场鉴别皮质。 记者 崔引 摄

一场直播销售额数亿元的“口红一哥”李佳琦，一个人就相当于一家大商场的卖货能力。

曾经，万达集团董事长王健林一个亿的“小目标”引众人调侃，而今，社交电商却使得动不动赚上几个亿不再是小目标。

11月17日下午，时尚轻奢品牌 LIVIN MOMENTO 创始人赵世尉，做客东南商报第七十三期创业分享会，解读当下创业环境及新态势下的成功机会，并与现场听众碰撞观点，充分交流。现场面对面建群，分享会后不仅收获新的想法，还收获志同道合的朋友与合作机会。

新的商业机会已经崛起

从大环境看，作为一家工贸一体的外贸公司，赵世尉将国际国内的环境变化看在眼里。“2017年，中国成本一路飙升，国外的购买力却在下滑。”赵世尉说，“商业，是很辛苦的。”

“全球范围内，首次自主创业的平均年龄为52岁，我想我还有时间。”他认为，如今是用户主权时代，新的商业机会已经崛起。

基于对市场的判断，赵世尉提出一个观点：消费者主权时代，要么优秀，要么淘汰，要么100，要么0。

那么，具体如何打造品牌？品牌为什么难以生存？分享会上，赵世尉总结了打造品牌的十根支柱：市场洞察、创意设计、开发物化、市场测试、生产制造、品牌传播、市场营销、物流运输、客户服务、文化收心。“只要一个环节做不到，品牌就活不下来。而没有一个人能把这10个环节都做好，所以创业不是单打独斗，要许多人一起做。”

如何鉴别真皮还是人造革？

分享会现场，有从事社交电商行业5年的创业者提出了自己的观点：“我认为社交电商的核心是朋友关系和价格便宜，感情淡的才能做得长远，所以我更想做陌生人的生意。”对此，赵世尉交流道，交易的本质是“需要+信任”，关系是核心之一，但如果对于自己的产品质量有自信，就不必担心做不好熟人生意。

赵世尉还带来了一款朋友圈中购买的号称真皮的女包，通过现场观察对比，传授鉴别真皮和人造革的方式，互动气氛热烈。“决心打造品牌的人，一定不敢这样欺骗消费者。”他说。

关于求量还是求价的疑问，赵世尉回答：“我们要把握价格和数量之间的平衡，在保证品牌形象的基础上，当然希望能达到尽量高的销量。”

在 LIVIN MOMENTO 品牌打造和推广过程中，赵世尉借助成熟品牌影响力及其成熟的消费者基础，将自己的品牌嫁接到女装、女鞋等门店中，这这既节省成本又达到销售和品牌推广目的的方式，也得到现场听众好评。

会员反馈

东南商报旗下的财智共享平台“东南汇”，为宁波新中产搭建知识共享和人脉社交平台，针对创业、职场、财富、管理、外贸等五大专业领域，组建导师专家团队、整合优质资源。作为平台最受欢迎的活动之一，每周举办一次的创业分享会已经进行了73期，分享了来自各行各业创业大咖的经验和观点。本次分享会，也得到了众多好评。

田野：目标明确，过程管控，结果落地，匠心智造，借势登高，赵总对品牌的理解很深刻、很透彻，值得学习。

蔡乾谣：宁波是一座贸易氛围很浓厚的城市，因此也出现了许多优秀的企业家前辈们。东南商报·东南汇平台为我们提供了一次与优秀的企业家近距离交流、思维碰撞的机会，让我有机会听到他们对当前商业环境的看法，以及对于未来的规划。周日下午的创业分享会，无疑是一次难忘的交流会，不但听到了赵总的分享，还听到了各位同行的深刻交流与各种意见，不虚此行。

Kerry：我也是做新零售社交电商的，参加这样的创业分享会能很好地与同行交流，相互学习。本次分享会，我收获颇多，了解了赵总公司的理念与未来趋势，也在现场结识了很多小伙伴。分享会非常成功，最重要的是可以通过东南汇平台，结交朋友，互相获取经验。有机会我也愿意站到上面，分享我对新零售服装的一些浅见。

行业资讯

中行宁波市鄞州分行荣获“宁波金融五一劳动奖状”称号

近日,宁波市召开宁波金融系统先进表彰大会,表彰2019年度系统内获得各类荣誉称号的先进集体、先进个人。会上,中国银行宁波市鄞州分行被授予“宁波金融五一劳动奖状”荣誉称号。

近年来,中行宁波市鄞州分行实现了经营效益稳步增长、资产质量有效管控、网点效能显著提升、队伍活力持续释放、企业文化清新和谐、社会贡献不断提高的工作目标,先后获得全国文明单位、全国金融系统

模范职工小家、中国银行业协会文明规范服务千佳示范单位、总行级先进基层党组织、总行级先进工会组织、宁波市五星级治安安全单位、鄞州区金融支持区域发展显著贡献奖等全国级、总行级及地市级荣誉数十项,综合绩效考核连续多年居中行宁波市分行管辖行前列。

今后,中行宁波市鄞州分行将继续扎根鄞州当地经济,同心聚力,共铸辉煌,打造金融服务新名片。

一机在手,尽享所有:工行宁波市分行新推手机银行5.0版

11月18日,工商银行正式宣布手机银行5.0重磅上线,宁波330万工行手机银行客户可体验到“一机在手,尽享所有”的金融服务。工行手机银行此次改版,在智能化、个性化、体验提升方面深下功夫,应用先进科技打造了开放生态的移动银行。

其中,在智能化方面,采用基于知识图谱的深度学习算法RippleNet,通过对用户画像、功能菜单及用户操作行为构造知识图谱,对用户常用的、感兴趣的功能菜单进行智能预判与推荐;在个性化方

面,应用大数据为长者、学生、军人、小微企业主、私人银行客户五大客群提供了不同的个性版本、专区服务及精准内容推荐;在体验提升方面,利用共享经济理念,打造了众测体验平台;在生态上,构建快速接入、开放输出的无界银行,全新推出小程序功能,支持外部合作场景、分行本地场景快速接入、直推客户,同时对外支持API接口、SDK等形式开放输出,为基金保险、社保政务、健康出行等上千家合作方输出授权登录、账户管理等,让工行金融服务更加“无界”。
沈颖俊