

3 抢先筹备“双11”

同样借助进博会的溢出效益，宁波帝加代理的保加利亚护肤品牌——柏芙诗（Biofresh）凭借价廉物美的优势，有成为“爆款”的潜质。在进博会现场，该公司总经理陈蕙特意准备了一些产品，以不到100元的体验价，向各路采购商“种草”。没想到，短短5天，货架就被基本清空。

“仅进博会期间的零售额，每天就有好几万元，忙得我嗓子都快哑了。产品的复购率很高，前两天一位客户刚在现场下单，晚上就发信息说再要一些。有采购意向的经销商有几十个。11月10日，我们又有一个集装箱的货要清关，而这个柜子的货基本上都被预定掉了。”陈蕙激动地告诉记者。

今年“双11”期间，帝加的促销活动可不只是在进博会展馆。早在10月底，陈蕙便组织了一个“贵宾折扣特价”的福利群，通过私域流量出售护肤品。“我们的爽肤水折后只要几十元，在200多人的群里，平均每人消费达600多元。许多人都希望我们再做一波。”陈蕙称。

两次成功的经验，让陈蕙深感“这个产品找对了”。这不，“双11”还没结束，她就打算从下周起筹备“双12”的抖音直播推广了。

“我们找了一些粉丝黏性高、销售转化率高的宁波本地主播，面向消费能力强的‘宝妈’群体做精准营销，希望能‘一炮打响’。”陈蕙说。

『相关新闻』

宁波公示首批40家“绿色直播间”

正值“双11”，“直播带货”成为最热话题。宁波启动首批“绿色直播间”建设培育，探索适应直播营销新业态特点管理方式。

日前，宁波市市场监管局与市商务局联合印发《宁波市“绿色直播间”建设培育实施方案》（以下简称《方案》），并对首批40家“绿色直播间”进行公示。

据了解，“绿色直播间”的培育对象，为从事销售商品或提供服务、实际运营主体注册在我市的直播间，其运营者为“绿色直播间”申报主体。

从公示名单来看，海曙、鄞州分别有11家；余姚、宁波高新区分别有5家；杭州湾新区有4家；江北、北仑、慈溪、宁海各1家。

从营运主体看，宁波消费者耳熟能详的本土自主品牌商家不少。比如，宁波博洋控股集团有限公司、宁波海曙黄古林电子商务有限公司、宁波太平鸟电子商务有限公司、乐歌人体工学科技股份有限公司、宁波中哲文墨电子商务有限公司、宁波唐狮网络科技有限公司、宁波雅戈尔服饰有限公司、宁波方太营销有限公司等。

也有为品牌代播的直播服务机构（直播基地、MCN机构）。比如，为太平鸟女装抖音官方账号代播的宁波亮剑互娱影视文化有限公司、为飞鹤抖音官方账号代播的宁波晨希网络科技有限公司等。

按照《方案》评价标准，专家组从主体资质、商品销售、直播间管理、经营行为等4个方面进行综合评分。

在主体资质方面，具有一定受众基础，信用记录良好，未列入经营异常名录、劣迹人员名单，以及严重违法失信名单等；不存在食品药品等领域危害人民群众生命健康安全，发布涉政、涉恐、涉黄等违禁内容，销售假冒伪劣产品，以及刷信刷单刷粉等主动违法行为；严格按照“后台实名，前端合规”的原则落实网络实名制。

商品销售方面，建立并执行商品进货检查验收制度，对直播间销售的商品或服务的质量说明、知识产权权属以及相关标识证明等文件进行审查；充分了解商品或服务的情况，真实、准确地向消费者介绍商品或服务的性能、规格、价格以及瑕疵等。

直播间管理方面，建立内容管理和审查制度，规范用户在直播间的言论，对直播间内链接、二维码等跳转服务的信息采取有效管理，对不良内容信息实现及时警示或有效阻断，并留存有关记录备查。

经营行为方面，恪守商业道德公平参与市场竞争，真实、准确展示直播间人数、用户评论以及营销数据，自觉抵制不正当竞争行为；保障消费者的知情权和选择权；切实履行社会责任，积极响应国家乡村振兴、共同富裕、保价稳供、抗震救灾等号召，积极开展公益直播。

此外，根据《方案》要求，“绿色直播间”应当取得市场主体经营资格和法律法规规定的相关行政许可，且连续正常经营满一个会计年度，经营状况良好。其中，自主品牌商家近一年直播交易额在300万元以上或主营本地农特产品的企业近年直播交易额不低于10万元，直播服务机构（直播基地）近一年与直播相关的服务收入超100万元且服务对象超5家以上，个人主播近一年直播交易额在100万元以上且账号拥有粉丝10万以上。

记者 史妮超

■ 宁波银行专栏

“三好学生”宁波银行的“新三好”

宁波银行在行业内有“三好学生”的称号。以前的“三好”是规模、效益、质量协同发展。随着近年来的发展，特别是从刚刚发布的2021年三季度报告来看，宁波银行体现出了“新三好”特征：经营品质彰显、发展动能积累、转型效率提升。

一好：经营品质继续彰显

宁波银行持续践行“专注主业，回归本源，服务实体”经营理念，稳步提升专业经营能力，实施全面风险管理，推动“规模、效益、质量”协同发展，经营品质继续保持较好水平。

截至2021年9月末，宁波银行资产总额超过1.9万亿元，各项存款超过1万亿元，各项贷款超过0.83万亿元，而不良贷款率继续保持在0.78%的低位，体现出银行良好的经营品质，发展行稳致远。

二好：发展动能持续积累

宁波银行2021年三季报一大亮点是非息收入增长快速。前三季度，宁波银行非利息收入增速是利息收入增速的近3倍，而且非利息收入在营业收入占比达到37.05%，同比继续提升。

经营数据表明，宁波银行当前的收入结构更加均衡，大零售及轻资本业务的盈利占比不断提升，这正是多元发展动能积累的结果。

目前，宁波银行在银行板块形成公司银行、零售公司、财富管理、私人银行、个人信贷、远程银行、信用卡、投资银行、资产托管、票据业务、金融市场、资产管理

12个利润中心；子公司方面，形成永赢基金、永赢租赁、宁银理财3个利润中心。其中，财资、国金、零售公司和财富管理四大业务比较优势持续积累，进一步增强盈利能力。

只有围绕实体经济所需，解决客户痛点的业务才更有生命力。宁波银行各利润中心在服务客户需求的过程中紧扣客户经营的主逻辑，使得核心客户经营与银行商业模式相辅相成。

三好：转型效率稳步提升

宁波银行每年将营业收入的5%左右投入到金融科技建设中，全行有300多套科技系统，全方位保障业务顺利进行。凭借自主掌握的核心代码和技术，各项系统紧跟市场变化，快速迭代升级，满足客户各项需求。

宁波银行借助金融科技赋能，推动战略转型与管理升级协同，不断提升资本管理、资产负债管理、风险管理、数字化经营能力，推动经营效率提升。

在整体经营效率提升的同时，宁波银行资本充足与资本效率、净息差等综合指标均保持在行业较好水平。良好的资本内生能力辅以战略长远的资本补充规划，也将有力地支撑宁波银行纳入“系统重要性银行”后的平滑扩表与稳定发展。

（摘自微信公众号“愉见财经”）



宁波银行