

深一度 浙江新闻名专栏

搭平台、开网店、做线上生意……面对汹涌而至的电商浪潮，宁波的企业摩拳擦掌、跃跃欲试。然而，电子商务真是万能的吗？在市科协、江北区政府近日举办的高科技企业科协主席论坛暨宁波市电商产业发展论坛上，业界专家提醒：发展电子商务前，一定要清楚为什么要做和怎么做——

企业“触电”：找准自己的“靴子”

本报记者 张正伟 通讯员 王国英

“互联网思维不仅是网上卖东西”

提到电子商务，许多企业的第一反应是淘宝、京东那样的销售平台，并惊诧于它们动辄百亿元的日销售额。而在四海商舟电子商务有限公司董事长周宁看来，互联网思维不仅仅是“在网上卖东西”，其承载的内涵要大的多。

电商企业有平台型、垂直型，也有品牌型。而作为制造商和供应企业，目前最需要的是在“微笑曲线”的两端得到电商的帮助，通过线上宣传品牌和服务，提升产品附加值。

“当你的产品和品牌在网上有口皆碑了，还愁卖不出去？”周宁说，线上商业也是由产品、运营和渠道构成的三元一次方程，产品永远是第一位的，每个企业在选择电商时，一定要根据产品定位选择平台。

许多企业由于初涉电商，一不小心就掉入“陷阱”和认识误区。一般来说，大多数企业除了“发展电商就是增加销售”的偏颇外，还会有以下的误区：一是在战略选择时，不是保守就是激进，而实际上，发展电子商务一定要循序渐进，对自身的团队、项目、营销有了全面的把握后，再选择合适的平台；二是刚刚进军电子商务的企业最容易“病急乱投医”，认为电子商务是灵丹妙药，一味地希望通过外包来解决问题，却不知发展电商也是需要自身打基础的；三是发展电商重营销、轻运营，希望毕其功于一役，将产品通过网络销售出去作为第一要务，却不知人才培养、品牌维护也是支撑电商发展的重要因素。

“‘触电’要避免掉入陷阱，明确目的、找准切入点是关键。”周宁强调。

目前，宁波众多的外贸企业还对跨境电商平台给予了越来越多的关注。跨境电商平台的作用又是什么？只是为了商品通关更快



在新技术、新商业模式日新月异的今天，抓住新需求，才能创造新价值。

捷，省点流通成本吗？对此，周宁也有更深入的看法。

“跨境电商涉及资金流、物流和信息流等诸多方面，我认为最大有可为的在于信息流这一块。”周宁介绍，国外市场是一个陌生的领域，作为电子商务企业，要为国内制造争得品牌和渠道话语权，帮中国制造业回定定价权，远比卖产品多赚几美元重要的多。

“微平台也有大作为”

小米通过微信，3个月汇聚了105万名粉丝，网上订单增加了15倍；星巴克通过微信推送，短期就集结了无数的“冰摇沁爽”迷……众多微平台，仿佛在瞬间涌入了我们的生活，成为商家开展电子商务的“第二战场”。

在大红鹰学院王永水老师看来，微信、

微博等微平台的崛起，为商业企业，尤其是草根创业提供了广阔的舞台。“在以往的传统模式中，信息发布、广告投放、品牌推广都是要花钱的。可在微平台上，至少截至目前，信息发布、广告投放、品牌推广等是投入甚少，甚至是免费的。”

朋友圈、二维码、地点定位……目前，微平台上的应用为精准营销提供了良好的载体。“微平台比较适合C2C小卖家，B2C大卖家也可将之作为订单状态查询、接受用户反馈的渠道。”

在研究者看来，微平台具备的几大优点是其他载体所不具备的。社交网络上的朋友、粉丝具有私密性、关联性，能保证与用户直线对话；与邮箱里的骚扰邮件相比，短信、微博由于“知根知底”……这些在增加用户的体验舒适度的同时，具备更强的“粘性”，吸引并留住用户。同时，放眼市场，微平台与移动设备的绑定，也为商家、企业开展点对点营销、线

下活动提供了更为便利的选择。

业界专家同样指出，企业在微平台的应用上，也要避免“凑热闹”的心态，看好“门道”、用好新工具，才能顺应新趋势，创造新价值。“在新技术、新商业模式日新月异的今天，微平台也可以有大作为！”王永水说。

延伸阅读

宜家：线上甘为线下“打下手”

去宜家买过家具的市民都会为它独到的线下营销策略所折服，但这也仅在线下才能享受到。而实际上，宜家的线上也很丰富，只不过，这个“丰富”只体现在服务的推广上。

宜家网站上的信息很丰富，可以看产品、看库存，还有可以生成购物清单的APP。但宜家官方微博上的大量粉丝，在网站上得到的只有产品信息和服务推送，并不会得到线下的折扣优惠。

这算什么店商？宜家为何只在网上做品牌宣传呢？

原来，宜家认为，网络销售模式下顾客容易转移，更多地去关心价格和功能，宜家多年打造的整体品牌优势因此丧失——当家具能够在网上购买，来线下体验“惊喜”的顾客就会减少，线下的优势会逐渐丧失，最后两败俱伤。如果宜家的产品在网络上就能买到，顾客一旦在其他网站上发现价格和服务的同类者，就不一定购买宜家的产品了。

宜家追求扬长避短：既然是做线下，那就把顾客的体验做到最好，顾客最想要的是购物体验，价格有时并非是决定因素。当然，在电商背景下，如能扬长避短，那更是锦上添花了。因此，宜家也向线上进军，只不过，它只在线上做服务推广——宜家的这一“线上甘为线下打下手”的互联网思维值得零售业企业深思。（张正伟 整理）

4月住户存款剧减万亿元 钱都去哪儿了？

央行近日发布的金融统计数据报告显示，今年4月，我国住户存款剧减1.23万亿元，创下近年新高。专家表示，4月份住户存款剧减既与季初时点因素有关，又体现了居民投资选择日趋丰富、银行存款流失压力加大的现实。

央行数据显示：4月末我国人民币存款余额为108.45万亿元，减少6546亿元。其中，住户存款减少超过1万亿元，创造近年新高，引发外界关于“银行失血”“贪官外逃”的种种猜测。记者查询央行数据发现，每逢4月份都会出现住户存款减少的现象：2010年4月住户存款减少419亿元，2011年4月减少4678亿元，2012年4月减少6379亿元，2013年4月减少9391亿元，今年4月这个数字则扩大到了12300亿元。

专家认为，虽然4月份人民币存款总额下降，但并不代表我国存款总量正持续走低，1.23万亿元也未偏离正常的波动区间。4月份住户存款大量流失，既与季初“非正常存款”流失、理财资金出表有关，又体现了居民投资选择日趋丰富、银行存款流失压力加大的现实。

中央财经大学金融学院教授李宪锋认为，尽管监管层加大了对“日均存款比”等非时点指标的考核力度，但银行出于粉饰季报、改善考核等因素的需求，一般会总在3月、6月、9月、12月等季末月份“冲时点”，以高息揽储等方式突击拉一批存款，导致季末月份存款暴增。等到了4月、7月、10月、1月等季初月份，这些“非正常存款”大量流失，存款余额自然大幅回落。另外，自去年6月份“余额宝”出世以来，大量的居民存款被以“余额宝”“理财通”为代表的互联网金融以及其背后的货币基金所吸引。中央财经大学金融学院教授陈颖认为，在居民投资理财渠道多元化的今天，许多银行有息揽存的冲动。与其放任各银行暗中返现、以违规的方式竞争，不如适当加快利率市场化的步伐，使银行变暗斗为明争，提高整个银行系统的竞争力。（据新华社）

简讯

扩容压力集中来袭重挫沪深股指——证监会网站14日晚间发布第十八批预披露名单。在此之前，中国银行公布了优先股发行预案。扩容压力集中来袭令15日A股下行调整，沪深股指跌幅双双超过1%。创业板指数则录得近2%的较大跌幅。银行成为当日唯一整体上涨的板块，且涨幅十分有限。

5月首周A股证券账户净流入247亿元——5月份首个交易周，A股证券账户净流入247亿元，其中5月首个交易日净流入资金就达352亿元。这也是五周以来，A股证券账户净流入资金规模最大的一周。

部分生产性服务企业将可享15%企业所得税优惠——近日召开的国务院常务会议在部署促进生产性服务业发展时提出，研发设计、检验检测认证、节能环保等生产性服务企业，可申请认定高新技术企业，享受15%的企业所得税优惠税率。目前我国企业所得税的通行税率是25%。

证监会发文支持自主创设私募基金——中国证监会15日发布《关于进一步推进证券经营机构创新发展的意见》，其中明确：支持融资类业务创新，稳妥开展衍生品业务，发展柜台业务，支持自主创设私募基金；转变监管方式，深化审批改革，放宽行业准入，实施业务牌照管理。（据新华社）

●缅甸翡翠 ●原矿直达 ●一折销售 ●假一赔十

万元翡翠手镯 今日千元买到 蒂凡珠宝首届缅甸原矿翡翠展销会 今日亮相中信宁波国际大酒店

每日前100名购买的客户，不论金额多少，均赠送精美礼品一份

万件翡翠饰品琳琅满目，数吨缅甸翡翠原石初现峥嵘，玉石雕刻大师莅临现场为您量身定做个性翡翠。这不是在缅甸，也不是在瑞丽，而是在宁波！不远万里从缅甸矿区直接运抵宁波，全场翡翠成品一折销售。本次翡翠精品展销会，品质有保证，价格够实惠，全场A货，几百元至几十万的翡翠精品等您来选！

原矿出产：开启“矿区直达”特有销售方式

当前，珠宝行业流行这样的让利消费者的销售方式，即珠宝产品不经过中间销售商，直接从加工厂出货到工厂的直营店，然后到消费者手中，这种销售方式没有商场的进场费、管理费、代理费等费用，省去了不少中间代理商和批发商的环节，被业内人士推崇。

本次活动开启“矿区直达”全新销售方式，比原有方式更进一步，产品直接从矿区直达展会，更大程度让利消费者。之所以采取了这样的创新销售模式，是因为本次展销会的主办方在缅甸拥有自己的缅甸矿区（公司矿区位于缅甸北部帕刚矿区，工厂位于缅甸腊戍市），是一家集翡翠开

采、加工、销售于一体的大型综合性集团企业。矿区原料成品空降展销会，销售模式主要以批发为主，除此之外自有加工厂生产的翡翠产品多以直销加展会的模式推向市场，实实在在薄利多销。

在珠宝普通销售方式中，除了进场费，人工费和宣传费用，还有一笔30%以上的扣点等成本之外，一件翡翠手镯从出厂到最终摆上柜台，还要经受多级经销商的层层加码，价格自然也就是出厂价的几倍甚至几十倍。此次翡翠全部为克钦邦的密支那矿区空降直达，从真正意义上让消费者等闲于从矿区原产地购买了一手翡翠，并承诺绝无任何中间环节。

价格抄底：全场成品一折销售

据介绍，本次展销活动，共展售1万多件A货翡翠，其中包括手镯、挂件、平安扣、吊坠、手把件等等，老少皆宜，其中光手镯就有1千多件，品质上有玻璃种、冰种、糯种、豆种、紫罗兰各个品级的精美翡翠。

翡翠矿区直达销售方式能够为消费者省去很多费用，那么这种亲民与消费者距离有多近？“薄利润销售，成品全场一折”。本次活动负责人表示，此

次展销会中的所有翡翠都以薄利润的方式回馈市民，这也是蒂凡珠宝的一次摸底，本次活动敢于薄利润销售的依据就是不看重盈利，更看重口碑。

本次展销会全部翡翠保证A货翡翠，现场鉴定，而且蒂凡珠宝特别强调成品1折起，出台如此大手笔的销售政策，源于蒂凡珠宝对产品的信心和对市场的志在必得。

疯狂的石头：毛石解开惊喜，开石见“翠”现奇迹！

本次展会展示的翡翠毛石有：全赌石、开窗的半明料，以及翡翠的半成品，并且本次活动提供翡翠毛石现场切割、现场雕刻，让您不出门就能感受到身在缅甸，感受翡翠毛石变成成品的全过程。

郑重承诺：展会所有翡翠现场鉴定，假一赔十，您可以拿到市面上款式、品质、比价，如果发现同等质量，同等款式，买贵了；差价3倍返还。

这样的承诺，你还在怕什么，这么低的价格你还在等什么，赶快行动吧！

中信宁波国际大酒店 今天有翡翠卖

展销时间：5月16日至5月18日

展销地址：宁波市中信宁波国际大酒店大厅二楼（江东区江东北路1号灵桥旁）

咨询电话：4006363817

公交线路：1路、7路、18路、20路、28路、541路江厦公园下，向南100米过灵桥即到 5路、517路、357路、15路、102路、138路灵桥东下，向灵桥方向100米即到 12路、527路、820路、525路、354路、756路、363路、302路灵桥西下，向东200米过灵桥即到（香格里拉大酒店斜对面） 7路、350路、529路灵桥东下向北50米，过红绿灯即到



往期活动火爆场面



往期活动火爆场面