

深一度

浙江新闻名专栏

春节越来越近了,年货节在宁波城乡市场热闹上演。值得一提的是,今年的各种年货节上,“互联网+”成为了新看点。但是,走过路过的消费者似乎对线下采购年货更感兴趣——

电商:如何敲开年货节大门?



时下的线上年货展,还得靠线下摊位拉人气。

(殷聪 高高 摄)

本报记者 张正伟

网“攻”年货节

阿里年货节、苏宁年货节、京东年货节……面对一年中最大的消费机遇,互联网“大佬”不再沉默,纷纷出击年货市场。宁波电商企业也是如此,要么搭载实体展“便车”,要么单兵出击,向年货节发起了近年来规模最大的进攻。

率先登场的是市供销社的O2O年货展销会。依托淘宝特色中国·宁波馆,线上展销的年货种类比去年丰富了许多,水果罐头、土鸡、千层饼、草莓等均能网上下单。这两天正在宁波国际会展中心举行的市春节年货展也没“忘”了网上消费群体;组委会联合“宁波同城购”网站,在三号馆电商展区一口气租了二三十个摊位,集中展销进口食品、海鲜礼包、南北炒货等各类年货,如果线上线下,还能获得更多优惠。

宁波的网上年货展,是近两年才兴起的新鲜事物,而且往年也只是城区的几家大电商在试水。但今年不同了,网上年货展在乡村渐渐风生水起。宁波市我是农民电子商务有限公司腊月十二在北仑推出2016年农民节暨(宁波)乡村年货节活动,一直持续到除夕。“我是农民”在网上推出了近千种年货,通过千村联动的方式,把年货送下乡。鄞州电商企业“有觅生活”在鄞州、奉化、镇海、江北等地的乡镇举办年货特卖会,累计有20多场。雨雪冰冻的那几天,许多山区居民通过“有觅生活”设在镇上的百货店铺,早早在网上订

好年货,就等着这两天送货上门。

网上年货节来势“凶猛”,自有它的道理。宁波依山傍水,农副产品丰富,以往囿于交通条件,人们只能肩挑背扛、车载船运,把这些天然的好年货拉到集市上交易。电子商务出现后,其构筑的互联网通道打破了时空的限制,尤其是物流配送条件跟上后,消费者网上看中的年货,网上一下单就能一站式搞定。

近年来,我市农村电子商务网络越来越完善,网上买年货可谓水到渠成。2014年,我市专门出台文件,鼓励电商企业利用互联网平台拓展农村市场,支持农民和企业通过电子商务销售农产品;出台专门政策,对农村电商创业、建设电商服务点提供资金支持。淘宝特色中国·宁波馆、阿里·宁波产业带、“宁波同城购”、“我是农民”等电商企业就是在这股大潮下投入互联网怀抱,经过两三年的发展,逐步建立起线上商品集聚与线下配送相结合的电商供应体系。据介绍,目前我市已在余姚、宁海、奉化设立县级农村电商服务中心。鄞州、慈溪、象山等地纷纷建成村级服务点,农村电商服务点已近1000个。

难敌“老三样”

“扫码下单、免费配送”“网上购物,折上加折”……年货节现场,电商企业促销广告语随处可见。但是人们似乎并不“买账”,生鲜、炒货、油盐酱醋等线下摊位仍然是人气最旺的地方。今年市供销社O2O年货展销售额突破2000万元,但线上年货实际销售额只有350万元。

虽然网上年货销售额逐年增加,促销方式噱头多、新意足,但要完全盖过线下年货展的风头,为时尚早。在市春节年货展上,“宁波同城购”设置了阵容庞大的线下展区,挑选了南北炒货、精品粮油、休闲食品等作为主打。“我们线上有上千种商品,但并非都适合作为年货来销售,所以要有有所选择。”网站相关负责人说。年货具有特定文化内涵,铁锅里炒出的散卖瓜子虽然没有包装瓜子那么有卖相,但人们就喜欢那股“纯朴”的味道。年货节举办了几十年了,人们会发现炒货干货、生鲜水果、大衣皮鞋这些传统的“老三样”一直是吸引购买力的主角,家用电器、3C产品再有时尚味,也只能作为配角。

此外,“老三样”的购买群体——中老年人,也不是电商一下子就能“收买”的。每年,网上年货展举办者都会“大放血”,用极具诱惑力的优惠措施吸引网上或者手机购买力,但碰到移动支付、扫码下单等程序,“马大嫂”们更喜欢现场看货、现场交易这种更直接的购买方式。“电子商务听起来很方便,但都在网上解决了,办年货的那点年味就没了。”一位市民这样评价网上办年货。

学会“互联网+”

无论是在市供销社的年货展上,还是在“我是农民”的乡村年货节上,“俞家年糕”这个品牌反复出现,而且卖得特别火。

说到做年糕,无非是选料与工艺,在宁波比“俞家年糕”好的品牌也很多,但“俞家年糕”却脱颖而出,主要是它采用了互联网最流行的推广方式——讲故事。“俞家年糕”是祖传手艺,近年来,它的

继承人放弃教师职业,自封年糕团“团长”,一心传承祖业,守望这份“家的味道”。在淘宝网上,不少消费者正是被“俞家年糕”主人的故事所感动,用买单来回报这份执着与真诚。

业内人士分析认为,在年货展上,电商与线下摊位比嗓门、拼人气,又怎么能成功呢?网上卖年货要有互联网的思维,要会“讲故事”。广西百色老区的小商家把甘蔗浓缩成红糖的过程说成“古法”,贵州辣椒酱的独特味道能构成千锤百炼的“故事”,宁波许多品牌背后的历史更长远、故事更丰富,何况宁波年糕、东海海鲜都是“舌尖”上有名的味道。

有关人士指出,要让消费者心甘情愿地在网上下单,就要击中市场的“痛点”。所谓“痛点”,并不是要求都是新事物、新产品,能讲出故事来的商品就是“新”事物。电商企业可以打品牌牌,通过故事讲述品牌延续的过程;可以打亲情牌,在民间传说、童话故事里“藏”进产品……

业内人士认为,宁波电商企业要争夺年货市场的份额,在“讲故事”之前,还要做好互联网普及。“有觅生活”今年在各乡镇举办年货节,一个重要的目的就是向农村居民传授网上购物的基本知识。“当每个村都有代购点,每个村民都会网上下单,到那时,网上买年货就成了自然而然的事。”该公司负责人告诉记者,今年,他们计划在宁波镇村的代购点数量达到1000个。

什么样的年货适合网上卖?什么样的渠道适合年货采购?什么样的方式适合年货推广?当一些电商不管三七二十一,一头扎进年货节里去的时候,不妨先把这些问题的答案想清楚。

11亿美元收购美德汽车零部件巨头 均胜电子主导 宁波最大跨国并购

本报记者 刘玉凤
通讯员 陈阳

笔者昨日从宁波均胜电子股份有限公司(以下简称“均胜电子”)获悉,公司最近先后签约收购了两家总部位于美国和德国的汽车零部件行业巨头,收购金额达到11亿美元。据悉,这是宁波迄今金额最大的一次跨国并购。通过此次并购,均胜电子深度介入全球汽车安全市场及车载娱乐系统、导航系统、车联网以及信息处理领域,成功跻身汽车产业智能化全球领先阵营。

“安全、智能、互联和新能源化”已成为汽车行业新趋势。主要致力于智能驾驶控制系统、新能源汽车动力管理系统、工业自动化及机器人、高端汽车功能件总成等研发与制造的均胜电子,近年来通过内生和外延的多种方式进行布局和发展,力争成为上述领域的全球顶级系统供应商和服务商。

此次均胜电子收购的美国KSS公司是汽车安全领域的全球领先供应商,目前拥有947项专利,专利覆盖安全的各个领域,产品广泛用于全球60多个客户的超过300种轿车车型,2015年营业收入超过15亿美元。德国TechniSat汽车业务公司则是一家在车载娱乐系统、车载导航系统、车联网以及信息处理领域有

多年经验的汽车工业一级供应商。在此次并购之前,均胜电子已多次实施海外并购。2011年至今,均胜电子先后收购了德国老牌汽车电子公司PREH、德国软件公司INNOVENTIS、德国机器人公司IMA和德国优秀汽车零部件企业QUIN,稳步实现全球化和转型升级的战略目标,成为宝马、奔驰、奥迪、大众、通用和福特等汽车制造商的A级供应商。目前,公司在全球拥有约20个生产及销售基地、4个研发中心。

均胜电子创始人兼董事长王剑峰表示,这次全球并购将进一步完善公司在智能驾驶领域的布局,抓住车辆全面网络化趋势带来的新机遇,给客户带来智能驾驶和自动驾驶的完美体验。均胜电子后续将做好并购公司的整合工作,加大对这两家公司的持续投入,通过均胜电子旗下的汽车电子事业部、汽车安全事业部和汽车功能件事业部的协同发展,推动均胜电子成为全球汽车零部件行业的巨人级企业。

笔者了解到,均胜电子刚于1月底在宁波牵头组建了全国首家智能制造协会。据悉,该协会的主要任务是打造宁波智能制造平台,汇聚产学研力量,整合行业资源,促进制造资源共享和产业上下游的合作,为参与智能制造的企业提供技术、人才、咨询、市场推广、会展等专业服务,提升行业综合竞争力,推动宁波工业结构调整和制造业转型升级。

132亿元

7000万美元

农发行宁波市分行充分发挥农业政策性金融职能,去年为宁波净输入132.39亿元资金。

“去年是农发行改革关键之年。我们精准支持新农村建设,为宁波地方经济‘输血’效果明显。”该行宁波市分行负责人说,除同业支持150亿元资金外,农发行宁波市分行去年共投放贷款92.92亿元,贷款加权平均利率5.3%,低于全市2个百分点,为宁波涉农企业或项目让利7000多万元。

该行创新推出整体城镇化项目

113.1万吨

据宁波检验检疫局统计,去年我市出口商品遭国外退运1638批,货值7141.6万美元,货值增长8.1%。

去年我市出口商品退运共涉及64个国家或地区。其中,美国退运金额增长72.9%,位居第一,主要为灯具及小家电退运。自贸伙伴国(地区)退运总量略有增加,其中韩国退运金额增加18.5%;欧盟共退运2047.9万美元,同比减少27.5%。

传统劳动密集型产品退运金额增长显著,其中机电产品退运

113.1万吨

去年,镇海炼化乙烯产量达113.1万吨,创历史新高,多项经济技术指标继续向好,装置综合能耗降到每吨乙烯510.9千克标准油,双烯收率增至50.32%,在中国石化大乙烯中排在首位。

镇海炼化“一平穩四优化”攻关组加强技术分析,优化气体制裂解炉运行,深挖细掘,提高裂解压缩机、丙烯制冷压缩机抽

新年话年俗

四掸尘,廿五做豆腐,廿六割肉,廿七宰鸡,廿八做金团,廿九送年,三十晚上守岁。爆竹、窗花、对联……正是各式各样的习俗烘托着农历新年特殊的节日氛围,也展现了东方文化中人们对幸福生活的期待。今天,《三哥演义》就应个景,和大家聊聊这些新年习俗。上午10时,登录中国宁波网宁波微视栏目,敬请期待。

猴年春节眼瞅着就要到了。记得老底子过年的时候,家家户户排队磨糯米粉,新磨的糯米粉一滴一滴沥着,年味也慢慢浓郁起来。老话说,“廿三祭灶,廿

首套房首付比例降至两成

本报记者 杨绪忠

中国人民银行、中国银监会昨天下发个人住房贷款调整的通知,要求在不实施“限购”的城市,居民家庭购买首套普通住房的商业性个人住房贷款,在最低首付25%的基础上可再下浮5个百分点;对拥有1套住房且房贷未结清的家庭,再次申请商业性个人住房贷款购买普通住房,最低首付比例调整为不低于30%。对于实施“限购”措施的城市,个人住房贷款政策按原规定执行。

通知要求,央行、银监会各派出机构应按照“分类指导,因地施策”的原则,加强与地方政府的沟通,指导各省级市场利率定价自律机制结合当地不同城市实际情况,自主确定辖区内商业性个人住房贷款的最低首付比例。

通知还要求,银行业金融机构应结合各省级市场利率定价自律机制确定的最低首付比例要求以及本机构商业性个人住房贷款投放政策、风险控制等因素,并根据借款人的信用状况、还款能力等,合理确定具体首付比例和利率水平。

此次新政后,居民的首套房商业性住房贷款和二套房住房贷款的具体首付比例将是多少?

记者了解到,此前实施的房贷政策为2015年“930新政”,主要内容是将一套房首付比例从30%降低为25%。而执行此次新政后,首套商业性住房贷款的首付比例可由不实施“限购”的城市再降低5个百分点,这意味今后宁波市民的商业性首套房住房贷款的首付最低可降至20%。

对于二套房住房贷款而言,

从去年的“330新政”开始,针对二套房首付比例进行调整,首付比例从60%至70%下调为40%。那么执行此次新政后,二套房住房贷款的首付比例由原来的40%降至30%。当然,二套房住房贷款的首付比例降至三成已是最低水平。

昨晚,记者联系了部分银行负责个贷业务的人士。这些人士表示,首套房商业性住房贷款的首付比例会不会向下浮动至20%,最终还要等总行的通知。“当然,我觉得不可能所有的客户能享受到这个政策,即使是执行两成首付,估计也会是针对那些资质好、信誉佳的优质客户。”银行机构一位房贷业务负责人说。

统计数据显示,2015年宁波商品住宅成交40188套,相比于2014年增长37.45%。而价格方面,2015

年4月宁波新建住宅价格首次出现环比上涨,到去年12月份,宁波新建住宅价格已经连续9个月实现环比上涨。

浙江万里学院金融系教授田剑英认为,对于此项新政,各商业银行将分化执行。对于购房者来说,新政策实际影响不大,但从心理层面看,会刺激一波需求入市。这一政策并未解决房地产需求的根本,对于购房者来说,贷款的利率并未降低,降低首付带来的是贷款的压力增加。

购房者还可期待什么政策呢?南天房产公司总经理助理薛敏强认为,提振楼市,在降低入市门槛的同时,还需要利率下浮的同步跟进,这样政策的实效性才能得以体现。所以要看看年后各商业银行在此政策基础上的放开尺度,才能评估对市场走势有多大影响。

(董娜)