

交易便捷但风险很大 朋友圈“微店”悄然流行

□记者 房伟

不知从何时起，原本只用来晒美食、晒旅行、晒恩爱的微信朋友圈“商业味”越来越浓。不少用户通过在朋友圈发布商品图片和文字描述，做起了熟人之间的生意。

而记者近日调查发现，这种简单的“文字加图片”营销又有了升级版，一种类似于淘宝第三方平台的“微店”正在朋友圈中悄然兴起。不过，这种看似更加正规的营销，由于并没有类似于支付宝的交易担保，对于买家风险极大。

2个月不到做了近30笔生意，店主说—— “微店”快捷方便成本低

“我的微店开了2个月不到，已做了近30笔生意。”昨日，拥有两家实体店，同时又在微信上开了一家微店的珠宝店店主孙从密告诉记者，他是今年1月初开始接触并开“微店”的，这些成交的订单中金额最大的一笔1万多元，最小的200多元，货品都是他从云南进来的琥珀、翡翠等。

孙从密告诉记者，原先他都是在朋友圈里发图片配文字，但是产品的价格、型号、销量等具体信息都没法一目了然地凸显出来，“而现在只要在微信上发微店的链接，点开后就是一家店铺的页面，各种信息都很全”，而且客户立即就能选购、下单并付款。

他向记者透露，他的圈子里不少朋友虽然已有实体店和淘宝店，但也都蜂拥加开了“微店”，专门用于朋友圈营销。

他们大多都认为，选择微信平台进行推广，一方面能最大限度地利用自己的人脉资源，把身边的朋友都用起来，另一方面推广门槛较低，几乎是零成本，“动动手指就做了广告”。

“而淘宝上开店不仅人力成本高，要雇美工、客服，同类产品还多，竞争激烈导致推广费用高，竞价排名、买广告位等等都太贵，但如果开微店，就针对熟人圈子、目标客户营销，成本小了很多，特别适合我们中小卖家。”孙从密解释道，他做成的生意都是熟人传熟人、圈子传圈子，很轻松方便。

每7家甬企 就有1家涉网 不过行业潜力 有待挖掘

□记者 房伟 通讯员 宣文

本报讯 近日，我市工商局发布了《宁波市电子商务发展情况报告》，统计显示全市有效涉网企业达到了28545家，大约每7家企业中就有1家涉网经营。但工商部门调查发现，涉网企业虽数量庞大，在发展中却存在诸多问题，与长三角周边城市相比有一定差距。

报告统计数据显示，全市有效涉网企业28545家（其中，内资26670家，外资1875家），占全市企业总数的13.9%，大约每7家企业中就有1家涉网经营。

在行业分布上，制造业独占鳌头，涉网企业18467家，占涉网企业总数的64.7%，排在二至五位的依次是批发和零售业、科学研究和技术服务业、租赁和商务服务业、建筑业，数量依次为5930家、896家、858家、497家。

从一系列数据来看，我市电子商务发展稳步推进，但也有不少软肋。

如我市的纺织、服装、轻工等传统优势明显、集聚度高，但调研报告显示，在这类涉网企业中缺少有品牌、有规模、有辐射力的龙头电商企业和平台。而在全国电子商务平台百强中，杭州占据19席，金华占据10席，宁波仅占了3席。

报告显示，我市本地生活服务O2O发展缓慢，参与者大多集中在餐饮领域，以团购网站居多。而且全市11家团购网站，均是全国性团购网的分支。

据了解，面对上述一系列问题，我市相关部门正在多方努力，以期引导我市电子商务发展走出困境。

宁波市工商局有关负责人告诉记者，杭州已经形成了以数家骨干电子商务企业为产业龙头，近千家行业网站为中流砥柱，数万新兴网络创业者为基础的格局。“对比与周边城市的差距，我市需从政策层面做好电子商务发展的顶层设计。”该负责人表示。

“我市的电商缺乏特色，徘徊在转型的关口是不得不正视的事实。”市民营企业协会有关负责人对电商发展表现出了诸多忧虑。

为此，有关人士建议必须结合宁波的资源、区位优势，寻找电子商务与实体经济、块状经济协同发展、深度融合的路径，大力扶持培育一批符合产业转型升级结构的龙头网商平台和企业，大力培育网商领军企业，打造服装、小家电等传统优势产业的网货品牌化。

“目前，杭州正在着手推进网上自贸区建设，抢占跨境电子商务的先机。”市工商局有关负责人表示，我市一定要抓住跨境电子商务贸易的发展机遇，助力一批新型业态电子商务企业发展。

刚付完钱店主就消失，买家说—— 目前这种交易风险太大

随着越来越多的商家“进驻”朋友圈，不少微信用户也开始尝鲜。在江东一家银行上班的余洋近日就通过朋友发来的“微店”链接购买了一盒补品。“我一看产品介绍就买了，因为我早就知道卖家是东北人，他经常从老家给朋友代购地方特产和补品，都是真品，而且价格实惠。”余洋告诉记者。

然而，并非所有的买家都能熟悉卖家个人和商品，风险也就随之而来。昨日，记者在“微店”的官方贴吧看到，不少买家前来投诉。有位叫做“爆斯”的网友投诉一家微店骗人，“在该店充话费，180元可充200元话费，结果钱打过去，话费一分没到，再联系卖家，就没音信了。”

而“微店”平台客服则对买家表示，仅能“将这个无良商家的信息提供给您，以便您到相关法律机构进行维权”。

对此类纠纷，市工商局12315中心主任卢清曾分析认为，由于目前在微信等平台上进行买卖行为，仍处在现行《消费者权益保护法》的真空地带，一旦出现纠纷，维权会很困难。

这只是“二马”大战之后的短暂空白，专家说—— 最好限于熟人之间交易

“事实上，在2013年下半年淘宝、微信相互‘封杀’接口前，微信用户均可通过链接直接跳转到淘宝页面，而此后瞄准微信的店家才被迫以‘图片加文字’的原始形式开展营销。”我市电子商务协会秘书长王琪告诉记者，相比而言，显然是直接对接淘宝可让交易更安全，但“二马大战”（马云VS马化腾）对于移动电商入口之争，使得微信上营销出现了短暂的空白，“微店”这种新型的营销方式才趁机而入。

“只要身份证号、手机号和一张银行卡就能开出一家微店，并直接于移动端营销，这显然能吸引大批的中小店家投身微店营销”，王琪分析道，“但仅凭如此低门槛的要求，显然只是帮助店家开店，却无法充分保证买家利益”。

此外，专家也提示，如果买了东西迟迟收不到货，并且对方电话、微信都联系不上了，这时候准备好交易记录和聊天记录，到公安机关报案，拿起法律的武器进行维权。

“我觉得，为安全起见，这种营销形式最好是仅限于真正的熟人之间”，王琪表示，除非其功能未来能进一步改善，否则在现在这样一个巨大的买方市场中，这种营销方式很大概率只会是昙花一现。

不过王琪还建议，像这样的第三方平台，目前还处于监管空白，但创意很好，时间点抓得也准，如果能找到地方政府或是大型资本等为其“背书”，相信公信力会进一步提高，活跃“朋友圈经济”。



朋友圈“微店”手机截图
记者 房伟

上海银行
Bank of Shanghai

点滴用心 相伴成长

上银基金首只货币市场基金“慧财宝”在上海银行发行

新春伊始，上海银行将正式代销上银基金管理有限公司成立后的首只产品——上银“慧财宝”货币市场基金，并于2014年2月14日至2月24日公开发售，届时投资者可通过上海银行全行网点柜面和网上银行进行认购。

依据相关披露信息，上银“慧财宝”货币市场基金未来投资目标为确保基金资产的高流动性，追求高于业绩比较基准的稳定收益，并为投资人提供暂时的流动性储备。

与市场上其他1000元起购的货币基金相比，上海银行代销的上银“慧财宝”货币市场基金A类的最低起售金额降低为0.01元，并按日计提收益，按月进行结转，无任何认购、申购和赎回费用。

上银基金管理有限公司成立于2013年8月，注册资本3亿元，股东为上海银行、中国机械工业集团有限公司，持股比例分别为90%、10%。上海银行是一家由国有股份、中资法人股份、外资股份及个人股份共同组成的股份制商业银行，总行设在上海。2013年在英国《银行家》公布的“全球前1000家银行”中，位列全球银行业第158位。中国机械工业集团有限公司是经国务院批准组建的大型国有企业，隶属国务院国有资产监督管理委员会直接管理，是世界五百强企业，拥有近50家全资及控股公司，10家上市公司，140多家海外服务机构。

网点名称	地址	联系电话	网点名称	地址	联系电话
上海分行营业部	江西路100号	87879638	宁波分行营业部	宁波市海曙区镇明路36号	62788058
上海分行浦东支行	浦东新区浦城路68号	87179838	上海分行宝山支行	宝山区淞南镇太史湾路55号	62585519
上海分行徐汇支行	徐汇区钦州路288号	83891632	上海分行嘉定支行	嘉定区南翔镇南翔路1587号	65026088
上海分行静安支行	静安区南京西路517号	83715036	上海分行金山支行	金山区金山卫镇卫清路2-2号	88577077
上海分行虹口支行	虹口区四川中路115号	86689952			

诚聘

信和财富是一家集财富管理、信用风险评估与管理、信用数据整合服务、小额贷款行业投资、信用助微平台服务等于一体的综合性现代服务业企业。旗下拥有：信和财富投资管理(北京)有限公司、信和惠民投资管理(北京)有限公司、信和汇诚信用管理(北京)有限公司和信和汇金信息咨询(北京)有限公司。公司总部位于北京CBD，并在全国46个大中城市建立了100多家分支机构。

由于业务发展需要，信和财富宁波分公司诚聘以下岗位：

团队经理：5名 基本工资：4800—10000元左右
理财经理：20名 基本工资：3200—9800元左右
培训讲师：1名 基本工资：6400—8000元左右

福利待遇：国家法定休假带双休、五险一金、高底薪、有提成。

宁波分公司地址：宁波市海曙区镇明路36号中信银行大厦29楼

宁波分公司江东营业部地址：宁波市江东区惊驾路555号中信泰富广场(筹)

联系方式：0574-27661000 0574-87237375