

基因故事会

村头设服务点,帮助农户网购和推销产品

宁波:电商平台进村来

本报记者 陈醉
区委报道组 金旭孟 索向鲁

宁波北仑区柴桥街道高村的一家农村小店这两天时常挤满人,排队的村民争相“挤兑”的可不是小店里的现货,而是新鲜的网购商品。

今年8月份,宁波“我是农民”电子商务有限公司搭建的“我是农民”电商平台正式在全市农村上线。不同于普通的电商,“我是农民”是专门面向农村、农民的网购平台,在村里设置服务点,帮农民上网下单,农民在服务点线下取货。

截至目前,“我是农民”已经在宁波农村建起了40家“网购服务点”,预计明年达到200家服务点。

在北仑久勤村“我是农民”网购服务点,一台电脑、一台42寸电视显示屏、一个服务人员,几个样品货架,就是农村淘宝的全部装备了。

一大早,服务人员张春玲便被村民围了起来,大伙从电视大屏幕跳动的清单里选购自己需要的商品,由她代为操作。

当天的第一单,是帮52岁的村民李春华买的,她女儿下月给孩子办满月酒,最近张罗买些糖果、干果花费了600多元,过两天就能直接来提货了。“以往是要坐车到城区去采购的,这回省事,在家门口就能解决,很方便。”

“电商要进军农村,需要改良模式,找到网购和农民日常购物的结合点。”“我是农民”电子商务有限公司副总经理傅旭光说道,区别于传统的O2O,平台在线下广泛布点“网购服务点”,服务点多放在农民常去的小卖部或老年活动中心,服务点的人员可帮助农民在线上操作,农民在服务点取货。

除了采购商品,还帮助农民卖卖家乡土特产。不久前,北仑一个村庄的一位姓陈的农民找上门来,



设在村里的服务点。

说自个种的猕猴桃滞销。傅旭光便把货放上了网购平台,“我们抱着试一试的心态,以每斤4元的价格,放在网上售卖,没想到第一天就卖出600斤,快速消化掉农产品。”

刚进农村时,“我是农民”电商平台便遇到了农村固有的“小卖部模式”的消费习惯,“我们不去打破消费习惯,而是顺着农民的喜好走,培育新市场。”傅旭光说道。

打开“我是农民”的购物平台,里面的货品种类非常丰富。不仅有柴米油盐,还有日用品、小家电等,货品种类有500余种。“丰富的品种是农村小卖部所达不到的,到明年,我们网上品种将达到2000多种。以前农民买大件的东西都要去城里,现在不出村就能搞定。”傅旭光说。

价格优势也是网商完胜小卖部的绝招。傅旭光介绍道,“与超市相

比,我们提供的商品有着集约采购的价格优势,不用支付相关进场费用,价格可以更优惠,农民自然会喜欢。”

价廉物美的商品,迅速在农村集聚了人气,“口碑效应”也逐步发酵。两个月来,网购平台的营业额已经达到了几十万元,预计到明年,每个“服务网点”的月销售额就能达到4万元。

中国互联网研究中心《第32次中国互联网络发展状况统计报告》公布了一组数据:最近半年,农村网民规模的增长速度为5.8%,略高于城镇。这也意味着互联网正在从城市时代走向农村时代。

然而,探营者的困难依旧不小,电商物流便是其中之一。“农村虽然人口众多,但由于人口分散,一千多人口的村庄,快递如果要走一遍可能

要走十几里,耗时耗力。”“我是农民”上线前,找过不少物流公司,可是一算成本,很多公司都面露难色。

“我是农民”网购平台选择了自己送货。“目前网点还不多,雇用了两辆车把货物拉到农村服务点,一天大概可以送30家,算下来,一个服务点两天可以送一次货。”傅旭光介绍道。物流是他们最大的成本开支,占了销售额的5%,而整个销售的利润率也只有2%。

节约物流成本,傅旭光也在做着尝试。“我们想把农村产品外销结合起来,送货进去,拉出当地的土特产卖到城市里,这样就不会出现空车,两块业务结合起来,分摊物流成本。”不过傅旭光坦言,这块业务还刚刚试水,两者能融合到什么程度,能节约多少成本,还需要时间的考验。

年度电商营销大奖关注“下一个五年” 2014金麦奖明天揭晓

本报讯(记者 李倩)12月19日,大中华地区唯一的电商营销奖项“金麦奖”将在杭州揭晓。

“金麦奖”由淘宝天下传媒旗下《卖家》杂志在2013年发起主办,目的在于发掘并嘉奖年度电商最具营销实效案例的个人及团体。第二届金麦奖颁奖盛典暨中国(杭州)国际电商营销峰会由浙江省商务厅、杭州市人民政府、浙江日报报业集团共同主办,以“下一个五年”为主题,引爆电商营销热点话题。2014年金麦奖通过前期报名征集、定向推荐,共收到300多个来自电商平台、

电商企业、线下知名品牌、音视频媒体平台投放等多方的优秀案例。并邀请中国电商领军人物、广告界翘楚以及资深专家等共同参与评审。并通过与虎啸奖、阿里妈妈平台等的合作,进一步提升了奖项的覆盖面和含金量。

峰会不仅将揭晓女装、男装、鞋包、时尚配饰、母婴、彩妆护肤、手机数码等14个类别奖项的金银铜奖以及全场大奖,还将请到优秀电商企业、资深业内专家等到场分享各自观点,共同探讨电商营销发展的未来。

沪港通“满月”利好待“发酵”

据新华社上海12月17日电(记者 潘清)自11月17日正式开闸至本月17日,沪港通已经“满月”。截至12月16日,恒生AH股溢价指数收报119.70点,较9月份的88.72点低点大幅走高近三成半。起跑阶段,沪港通整体状态平稳,预期中的诸多利好效应仍待逐步“发酵”。

11月17日,历经半年多的筹备之后,沪港通试点于11月17日正式启动。一个月来,沪港通总体表现平稳,并呈现鲜明的“南热北冷”特征。

银河证券基金研究中心总经理胡立峰分析认为,包括汇兑成本、交易费用等在内,港股通交易

成本较高。另一方面,港股交易规则与A股差异较大,标的物较少且股性不活跃。此外,港股通参考汇率价差较大,影响了内地投资者参与港股T+0交易的积极性。

“不应以短期交易量来评估沪港通的价值。”申银万国证券董事长李剑阁说。对于沪港通,不以成交量“论英雄”,已经成为众多业界人士的共识。

如果将资本市场跨境双向投资和人民币借助资本市场跨境双向流动比喻成一盘棋,沪港通开通只是落子的第一步。伴随利好效应逐渐“发酵”,这一精彩棋局值得所有人期待。

温州成立网络金融服务中心

本报讯(见习记者 陈小向)“P2P网贷的发展与监管将成为2015年温州金融改革重要内容。”日前在温州举行的2014互联网金融发展与监管高峰论坛上,温州市金融办主任张震宇表示,在国家尚没有明确监管部门由谁管的情况下,温州市政府将率先推动互联网金融在温州能够得到健康发展,同时也希望P2P网贷企业能

更加自律。

据悉,温州风险投资研究院成立了互联网金融服务中心,金算子等3家P2P企业,以及10名金融学者与律师加盟。该平台将为互联网金融企业提供人才培训、财务管理及法律等服务,目前的服务只面向温州的互联网金融企业,经过一段时间的发展后将为全国互联网金融企业提供相应服务。

4G一周年 因您更精彩

4G与您相伴 移动感恩同行

移动4G正式商用1周年啦!浙江省内移动4G基站超6万个,4G机型达700多款,4G网络乡镇全覆盖,4G资费优惠降幅达50%;中国移动一直致力为您提供更快速、高效、智能的移动互联生活。未来仍在延续,脚步从未停止,移动4G感恩与您同行。

4G LTE

中国移动 China Mobile www.10086.cn 10086