

营商周刊

大众报业集团主办

黄三角早报

A10-A11

2015.4.16 星期四

编辑:王路路 美编:陈惠芳



已有部分企业产品入驻服务中心展厅。

中心牵线搭桥建平台 东营农产品企业抱团“闯网”

东营市农产品通过提高影响力,共同开辟农产品线上市场

文/片 本报记者 孙川

农产品电子商务公共服务中心 服务东营市农产品各电商

15日,在东营市农产品电子商务公共服务中心企业对接会上,东营市多家农产品生产、销售企业与产品电子商务公共服务中心达成了入驻意向,而在这之前,有十多家企业已经成功入驻。东营市农产品电子商务公共服务中心将为东营市的广大农产品生产、销售企业提供一个交流学习平台,让农产品电商聚集到一起,共同开发农产品线上市场。

“东营本地的特色农产品很多,比如黄河口大闸蟹、黄河口大米等,但是都还没有较大的影响力,东营市农产品电子商务公共服务中心就是要为东营的优秀特色农产品提供一个互相学习、共同发展的平台,同时通过电子商务培训等让农产品电商专业化发展。”东营市电子商务行业协会会长李国光介绍。

“入驻服务中心的意向企业中有一家销售优质面粉的电商,销售量挺好,看准了网上现在非常火的蛋糕粉、面包粉,但是却很难找到合适自己的生产厂家。”李国光说,其实东营广饶只有一家生产面粉、蛋糕粉、面包粉非常好的企业,设备也非常完善,“有了服务中心这个平台后,完全可以将这两家的优势整合起来,

可常驻可流动服务中心 还能帮着经营网店

随着服务中心设施的不断完善,达成意向的企业将逐步入驻。记者在采访中了解到,入驻服务中心的企业必须要保证入驻产品的质量,服务中心也将对在售产品进行监督,从而保证提供给客户最优质的特色农产品。“服务中心筹备之初,电商协会的工作人员跑遍了东营各县区,考察了具有本地特色的、发展较好的农产品生产、经营企业,并选出了50多家企业。”李国光说。

这些企业中有的已经有了自己网店,有的则是想做电商但还不知道怎么做,为此服务中心设计了多种入驻模式供各企业、商家选择。据介绍,生产企业入驻有三种方式:企业可以仅让自己的产品入驻O2O体验馆,通过服务中心进行独立营销;也可以在服务中心的协助下建立自己的电商店铺,服务中心将提供培训、共享资源等全力协助店铺的

共同开辟东营本地蛋糕粉、面包粉的线上市场,不仅如此,还可以通过烘焙企业的电商,提供线上定制蛋糕等特色服务。”

据了解,东营市农产品电子商务公共服务中心是东营市电子商务重点扶植项目,主要是为东营市农产品电子商务提供标准化、信息化、规模化的服务,采用政府主管、企业运营、市场为主的运作方式,将实现“政企合作、落地深耕”的区域性电子商务公共服务模式。

此外,记者了解到,服务中心除了承担着农产品电子商务的培训,东营市名优特农产品O2O体验馆的运营以及全市农产品外部接洽及资源整合等相关工作外,还将负责淘宝网特色中国东营馆的运营工作。

“孵化”;还可以将自己的产品托管到服务中心的其他商铺进行代运营,这种方式的好处是省时省力。

“对入驻的淘宝店铺,服务中心提供常驻和流动两种方式,对常驻的店铺,服务中心将提供专业美工、运营等服务或者指导。”东营市电子商务行业协会秘书长马踏诚说,流动入驻的店铺也能够接受服务中心提供的运营技巧、活动指导等培训。

山东景明海洋科技有限公司是最早入驻服务中心的农产品企业之一。其经理刘帅告诉记者,目前景明水产有包括天猫旗舰店、淘宝C店等在内的4家线上店铺,但目前影响力还不够,网站访客流量较少,“加入服务中心之后,电商聚到一起可以互相学习,还能享受服务中心的专业培训。通过服务中心的平台,我们的线上销售肯定会上一个台阶。”

通过提高平台影响力 帮助商户“打”市场

“目前,服务中心的运营模式主要分两块,一个是淘宝网特色中国·东营馆的运营,一个是东营市名优特农产品O2O体验馆。”马踏诚介绍,目前淘宝网特色中国·东营馆还未正式上线运营,但是其运营模式中打造品牌、扩大营销、搭建综合平台等内容对入驻的电商都有借鉴意义。

记者在服务中心的农产品展厅看到,已经有部分动作快的电商将自己的特色展品摆了出来。“电商入驻完成后,我们将整合入驻产品,通过转嫁店铺,实现线上所有销售品类展厅内均有陈列,展示的产品上都有店铺二维码、宝贝二维码、微信公众平台二维码等。”马踏诚说,客户可先到体验馆中“实地”考察一下产品,觉得产品好再从线上购买。

公共平台的推广是服务中心提供给入驻商户的重要“资源”之一,“服务中心将通过多措施来提高自身的影响力,平台影响力出来了,平台上的商家也就有了更广阔的市场。”马踏诚介绍,服务中心将通过推广标准化产品,运用微信推广、团购网站等目前比较受欢迎的方式进行多维度品牌化,同时企业、店铺将与公共服务中心全程链接,互相推广。

因具有拓展特色产品知名度、传播本地文化等作用,旅游产品的推广也将成为服务中心打开市场的重要措施之一。“目前我们展厅里已经有不少礼盒装的农产品,这种农产品可以做礼品和旅游产品来销售,我们的旅游产品销售的亮点在于我们可以负责配送,游客在东营购买了特色农产品,留下自己的信息,我们负责将产品邮过去,这样一来方便了游客。”马踏诚说。

马踏诚介绍,通过以上各种方式将服务中心的影响力做出来之后,各入驻电商将共享这一平台带来的便利,“大家通过平台打开市场,同时入驻商家在打开市场的过程中也提高了知名度,知名度提高后的电商又能在销售活动中提高服务中心的影响力,这样便形成了良性循环。”