



13日,海澜科技的工作人员在指导客户注册网店。

海澜科技瞄准创业者打造网络服务市场

提供个性化定制培训 “一站式”服务市民开网店

文/片 本报记者 孙川

从网店注册到上线运营,享受“一站式”服务

13日,家住东城的张先生在海澜网络科技有限公司工作人员的指导下,顺利完成自己淘宝店的注册,下一步,他将利用海澜科技的辅导和资源把自己的网店做好。除了协助网店用户注册和辅导,海澜科技还可以为客户提供实体店转型建设开发、个性化定制培训等服务,协助客户充分利用网络发展自身。

“想开网店很久了,之所以一直拖着没动,一是因为自己没经验,不知道如何操作,二来我也找不到合适的货源。”在海澜网络科技有限公司工作人员的指导下,家住东城的张先生顺利完成了淘宝网注册,“这个平台不仅提供平台,还能给我们提供开网店的相关指导和培训。”

据海澜网络科技有限公司经理郭福海介绍,协助用户开网店是海澜科技目前的工作之一,除此之外还提供一对一的培训和指导,让网店“新手”学会如何装饰自己的店面、如何与买家沟通、如何进行店铺回访等。

“目前我们平台上有超过1000家商家提供货源,客户可以选择自己感兴趣的商品来开网店。”郭福海说,因为平台的存在,网店店主自己不必囤货,商家会直接根据网店店主的订单给买家发货,“这

大大方便了我们的店主客户,他们只需要经营好自己的店面就行了。”

海澜科技这一平台,还方便了很多在校大学生开网店,石油大学胜利学院的大四学生尹永敏就是其中之一。“我是在招聘会上了解到了海澜公司,对他们协助客户开网店的的服务很感兴趣。”尹永敏说,平常自己上网比较多,“想自己开个网店,但有些地方不是很明白,不过在工作人员的协助下把网店开了起来。”

“我是5月初注册的网店,由于有人指导协助,网店建的很快,现在我的网店已经成交了好几笔交易了。”尹永敏说,整个过程最让她满意的就是海澜科技的“一站式”服务,“有什么问题,只要咨询就会有人指导着解决,还不用自己囤货,非常方便。”

通过“专项方案”,提供个性化定制服务

想咨询针对自己店面问题的解决方案,却发现市面上的解决方案、培训大多很难与自己的实际情况相匹配,怎么办?针对不少初“涉网”的创业者,海澜科技提供了“个性化定制服务”,以便在了解客户需求的基础上,制定出相关“专项方案”,以解决客户的经营问题。

所谓的“专项方案”,其实就是针对不同的人提供不同的个性服务。郭福海介绍,公司首先会通过“蹲守”等方式,深入了解客户想要解决的问题,了解商家的产品、经营情况,继而发掘出客户自己尚未意识到的问题,“最后根据了解到的情况,定制一系列针对员工的培训和问题解决方案。”

目前,海澜科技正在给西城一家内衣连锁店制定“专项方案”。“在了解了这一内衣店目前经营状

况不佳后,我们的工作人员到店里进行了几天的‘蹲守’,然后总结出了这一内衣店存在‘不注重宣传’和‘工作人员缺乏针对性服务理念的培训’两个问题。”郭福海说,根据了解到的情况和客户的要求,从对外宣传和员工服务理念两方面,他们给出了“内改外宣”的整治方案。

不仅给实体店“把脉”,海澜科技的个性化定制服务也将延伸到网店,“目前我们会定期给平台上的网店进行培训。”郭福海说,第一次培训的三堂课分别针对还没开单的网店客户、刚开单的网店客户和经营比较好的网店客户,“处于同一进度的具有很多共性,下一步再进行交叉培训便于他们交流。”此外,海澜科技还为一些实体店转型发展电商提供帮助,以便他们开辟新的销售渠道。

越来越多人想开网店,“这对我们来说是市场”

“这几年,电商发展速度非常快,与大城市相比,东营受电商的冲击虽然不那么明显,但是越来越多的企业、个人试图涉足电商却是事实。”郭福海说,电商虽然是大趋势,但是想做好却不容易,“所以如果有一个公司能够为这些想做电商的人提供指导、培训,教电商们如何更好地发展,那么这家公司在目前电商发展迅速的大环境下一定是前景广阔。”

这几年“双十一”不断刷新着日交易额的记录,这让不少瞄准电商的人跃跃欲试,在公司成立前的调查中,工作人员在掌握这些情况的同时,也不断感到成立一个平台的必要。

“公司成立之初,团队里很多工作人员在调研实体店的过程中也发现,很多实体店受电商冲击,

也很希望能够开辟新的销售渠道。”郭福海说,受电商影响,不少实体店销量日趋走低,而且房租、人工和其他费用又日渐增高,很多实体店维持的非常艰辛,也非常希望能够开辟线上“战场”。

想开网店的人很多,想从实体店转型开网店的也很多,但是有想法不等于能实施,怎么开店、如何经营好等都成了他们的“拦路虎”。“目前市场上能够进行为电商提供系统服务、培训的公司非常少见。”郭福海说,也正是看准了这一点,他们才想着搭建这么一个平台。

公司成立之初,他们还并没有想到协助大学生创业开店,“这是我们在后来招聘中想到的,也是受了很多应聘大学生想法的影响。”郭福海说,“只有不断进步才能不被落在发展迅速的电商后面。”

“厚道鲁商·诚信东营”
倡导企业打造文化品牌

本报5月13日讯(记者 宋贝贝) 13日上午,全市“厚道鲁商·诚信东营”倡树行动推进工作会议召开,在全市企业全面启动“厚道鲁商·诚信东营”倡树行动。会上印发了《关于在全市企业深入开展“厚道鲁商·诚信东营”倡树行动实施方案的通知》(以下简称《方案》),把培育和践行社会主义核心价值观,继承和弘扬优秀传统文化融入企业改革发展全过程,打造“厚道鲁商·诚信东营”企业文化品牌,引导企业诚实守信经营,形成良好社会风尚。

《方案》指出,本次倡树行动的目标是,2015年,依托“厚道鲁商”官方网站,建立一个集企业形象展示、企业文化和主题活动发布的“厚道鲁商·诚信东营”文化品牌网络平台,推动形成一个多部门、跨地区、跨领域信息联享、信用联评、守信联奖、失信惩戒的工作机制。每年推出一批代表新鲁商文化的优秀企业和企业家。到2020年,使全市大部分规模以上企业进入全省表彰的“厚道鲁商”先进企业行列。

在守法诚信经营方面,要引导企业遵守法律法规,依法生产经营,加强信用管理,将法律意识和诚信理念贯彻于经营管理之中。在以人为本管理方面,要畅通职工意愿表达渠道,把握职工思想动态,关心职工工作生活,实现企业与职工共同成长。在履行社会责任方面,要加强企业社会责任标准化建设自觉承担社会责任,推进社会责任管理,积极发展壮大企业,走绿色发展之路,助力慈善公益事业,定期发布社会责任报告。在创新企业文化方面,加强企业文化体系化建设,植根东营文化精髓,突出企业行业特色,建立完善保障机制。

为了这项行动的顺利推进,《方案》指出,在工作中要实行企业诚信“红黑”名单发布制度,把恪守诚信者列入“红名单”,把失信违法者列入“黑名单”,每年进行一次综合发布。此外,完善信用奖惩制度,建立完善各类信息发布平台,开展“三级联创”活动,建立“厚道鲁商·诚信东营”企业评选认定制度。