

电商换市需要贴身服务

通讯员孙建新、吴超报道 一直以来,湖州市长兴县市场监督管理局通过整合各方力量,深入推进“电商换市”工作,取得明显成效。统计显示,2014年,长兴县实现电子商务交易额约17.5亿元,同比增长57%。截至去年年底,全县从事电子商务的企业和个人达6500余家,注册电商企业380家,电商服务企业29家,天猫旗舰店42家,涉及农特产品、休闲食品、家居纺织、电池建材等多个领域,并涌现出“曼曼de爱”、“意卡希”等一批知名电商品牌。

开设基地,培育创业人才

笔者了解到,面对网上创业人员日渐增多,但知识和经验普遍缺乏的现状,早在2010年10月,长兴县市场监督管理局便联合该县劳动和社会保障局、县贸易与粮食局等部门,建立了长兴县首个网上创业培训基地。

据悉,该基地开设的培训班主要为有志于网上创业的个人,详细讲解电子商务的应用发展以及如何开办网店、如何进行网上交易等

相关知识。几年来,培训班始终坚持面向社会进行网络专业技能培训,累计培训4000余人次。

作为一名新晋电商,长兴俊达塑胶玩具有限公司法定代表人李俊谈起参加培训、电商创业的经历,至今依然津津乐道。

“我表妹是一名成功的电商,看到她的成功,我心里直痒痒。当意识到公司要进步,必须创新经营模式时,我就新成立了一家贸易公司,开始步入电商的行列。”李俊说。

可公司创立伊始,经营情况不是很乐观。后来,在表妹的建议下,李俊参加了长兴县网上创业培训基地的培训,边学边干,经营状况终于有了改善。如今,他对自己公司的未来充满了信心。

依法维权,解决成长“烦恼”

培育壮大只是一个方面,在电商发展的道路上,如何帮助他们解决成长中的烦恼也相当重要。

去年4月,长兴县某贸易公司旗下母婴用品网店遇到了一位特殊的买家,对方要求购买店内某知

名品牌的母婴用储奶杯,当时声称买5个并要求包装,网店负责人就按照买家要求包装5个储奶杯发货给了买家。

没想到几天后,长兴县市场监督管理局就找到了该名店主,称接到消费者投诉,说在该网店购买的商品外包装上未注明生产日期、厂名厂址等。网店负责人小吴这才恍然大悟,原来店铺被“职业举报人”给盯上了。

小吴说,该品牌的储奶杯为20个一个包装,厂家没有提供小包装,当时买家要求只买5个时,客服也没有在意,就拿一般的包装袋包装了5个储奶杯发货给了买家。

“我们和厂家要求过提供该品牌储奶杯的小型包装袋,但厂家表示不可能为了一家网店的需求而印制,这样的话费用太高。没料到这点空子就让那些举报人有机可趁了。”小吴说。

听说花钱买“平安”是行业潜规则,小吴立即联系上了举报人,希望能私下解决这件事,但举报人要求赔偿1000元才能作罢。小吴

没有接受对方的要求,没想到,投诉人就直接举报到了市场监督管理局。

双方调解的当天现场,小吴向市场监督管理部门执法人员提供了该品牌储奶杯的进货发票、产品批次、外包装以及当时与举报人网上的对话内容,证明在交易时,客服已经明确向举报人说明产品的包装情况。在执法人员的指导下,该起投诉最终顺利得到了解决。

考虑到这样的事情并不是孤例,也为了让县内电商经营者了解网络交易相关法律法规,长兴县市场监督管理局便以新《消费者权益保护法》《网络交易管理办法》等一系列网络交易相关法律法规的出台为契机,精心组织了一场电商培训交流会,解答了大家在经营过程中的各种困惑。

打造品牌,插上腾飞翅膀

帮助维权的同时,长兴县市场监督管理局还主动助力电商打造品牌。

长兴锐典物资贸易有限公司

总经理毛长宽此前在杭州市创业,经营一家男包淘宝店。2010年,毛长宽回到长兴,成立了长兴锐典物资贸易有限公司,开始进军更具潜力的女包市场。

“成功打造属于自己的品牌”是毛长宽心中一直以来的梦想,然而这条路究竟要怎么走,他却始终没有方向。为此,长兴县市场监督管理局主动为毛长宽支起了招儿,那就是“以品质塑品牌、以品牌赢市场”,让他茅塞顿开。

下定决心走品牌化之路的还不仅仅毛长宽一个。

莫彩丽是长兴怡雅贸易有限公司负责人,也是一名天猫店的经营者。2014年,企业销售额近千万元,所代理的品牌也获得了年度天猫最佳销售奖,她自身也被评为了长兴县第二届十佳青年网商,但莫彩丽并不满足,她还有更大的梦想,那就是走品牌发展之路。

如今,在县市场监督管理局等相关部门的指导下,莫彩丽已经组建了专业的运营团队,成功注册了“怡依宝贝”商标,并开始委托生产自己品牌的母婴服装。

免税白说

积极作为让大学生成创业主体

■夏熊飞

据媒体报道,当前大学生的创业生态究竟如何,正在北京准备“两会”建议的全国人大代表孙维带来了一组调查数据。围绕大学生的创业问题,孙维联合有关机构用大半年时间,对33744位在校大学生、5357位毕业两年的大学生进行了问卷调查。调查显示,大学生创业者的生存状况并不乐观,有接近七成的人目前创业月均收入在3000元以下,还有17.3%的人创业项目处于亏损状态;而通过创业能够收入过万的人,仅占1.6%。

在一个个“世上最难就业季”面前,创业成为越来越多大学生的主动选择。鼓励大学生创业不仅有利于缓解就业难题,也为大学生成功成才开辟了更多可供选择的途径。这也是与李克强总理在政府工作报告中提出“推动大众创业、万众创新”相契合、相呼应的。

如果说之前鼓励大学生自主创业更多的是着眼于缓解就业问题,那在经济新常态之下的鼓励创业又更多了几分深层次的含义。在传统经济不够景气的大背景之下,创业已然成为了顶住经济下行压力的重要力量,同时自主创业还肩负着助推社会创新的重要使命。可以说,我们比以往任何时候都需要创业,特别是大学生的自主创业。大学生知识储备充足、想法多、有冲劲,只有促使大学生成为创业的主体,我们的“大众创业、万众创新”才能风起云涌,千帆竞渡。

尽管国家与地方政府出台了各项政策鼓励大学生创业,大学生创业意愿也颇高,“64.9%的在校大学生有创业想法”,但这些利好与大学生的创业激情,却似乎没有换来一片明媚的春天。大学生创业者的生存状况并不乐观,近七成的人目前创业月均收入在3000元以下,处于亏损状态的也不在少数。那我们是否应该反思一下,貌

似“天时地利人和”的大学生创业缘何却“成者寡、败者众”?

在孙维的调查中提到:相比老师、专家和投资人,在校大学生们更倾向于让成功企业家、曾经创业的学长来作为自己的创业导师。这是广大创业学生的心声,也是我们高校在就业辅导中存在的弊端。就业辅导的主体为高校教师,他们往往有充足的理论,却缺乏足够的实践经验,这就导致就业辅导更多的是重理论、轻实践的“纸上谈兵”。老师说起来头头是道,学生听着也深以为然,但真创业起来却发现与老师所讲的千差万别,最终导致创业草草夭折。这就要求高校在今后的就业辅导过程中,调整思路、转变策略,更多地邀请具有成功经验的一线创业者参与其中,加强校企合作,真正将就业辅导的理论联系实践,为大学生创业打下坚实基础。

孙维的调查中还提到了政策落地不好的问题,“应该说能够想到的都想到了,但从实际操作来看政策的落地性不好,大学生创业过程中并没有很好地分享到这些政策红利。”这就提醒我们的相关部门,不仅要用心制定出为创业保驾护航的各项政策,更需要在政策制定之后,主动作为,及时听取创业大学生的反馈与意见,打通存于各处的“肠梗阻”,保证这些利好政策真正惠及广大创业的大学生。好的政策要想发挥实效,还需要好的落实,这是被实践千百次证明的道理。

当然,创业成功也离不开大学生的主观个人努力。在充分发挥主观能动性的前提下,如果高校、政府部门、社会能够合力构建良好的创业生态链,定能使他们的创业事半功倍,那时也必将有更多的学生投入到创业的热潮中来。当大学生成为了创业的主体,那总理所期待的“大众创业、万众创新”也就水到渠成了。

免费学技能 开拓就业路



3月2日,在建德市大同镇成人文化技术学校劳动力就业培训基地,60多位中青年妇女正在认真观摩专业厨师现场讲解面点制作与菜肴搭配等烹饪技能。据悉,春节刚过,该校就为全镇240多名中青年妇女开设了免费的家政服务、烹饪、育婴等行业的中高级技能培训班,让她们学得一技之长,从而创造更多创业、就业机会。

通讯员宁文武 摄影报道

创新创业

绍兴新春首场招聘会显示出的风向标

品质管理人才成企业“新宠”

通讯员钟伟、陈芳报道

招聘会上的变化,往往能成为当地企业乃至经济发展的“风向标”。从日前召开的绍兴市柯桥区2015年新春公益性人力资源交流会呈现出的一些积极而微妙的变化,也折射出众多企业发展的思路 and “蜕变”。

电商人才“炙手可热”

近年来,随着互联网经济的兴起,也让柯桥区一些企业看到了新的商机,不少企业把注意力从原先的实体市场,集中到了网络市场,做起了线上线下“多条腿”买卖。在此次招聘会上,多家企业的招聘岗位中,都注明了“需要电子商务、淘宝客

服和网络运营”等电子商务人才。

位于杨汛桥镇的闻翔控股集团有限公司此次除了招收5名外贸业务人员外,还要招收5名电子商务人才。公司负责人对电子商务工作的人员介绍,早在两三年前,公司在淘宝网上开了一家主营成品窗帘的淘宝商铺,去年又进驻阿里巴巴网站。几年来,网络营销业绩一路上升。此次打算新招收相关人员,正是因为公司看到了网络市场的大好前景。

浙江蓝雅纺织科技有限公司从专注于服装面料生产和销售,延伸到做童装独立品牌,这两年也尝到了互联网市场的“甜

头”。“目前来看,网络销售的业绩与企业总销售额相比,占比还不是特别大,但从发展情况来看,网络销售成为主要销售渠道将是必然趋势。我们决定把网络市场进一步做大做强,这就需要人才的支撑。”该公司相关负责人说,去年公司在京东商城开设了自己的童装品牌店,今年又在天猫商城开起了网店,“只要有好的营销人才,公司将不限招聘数量,作为企业发展的储备人才培养。”该负责人说。

面料品质主管成“新宠”

市场开拓很重要,但品质对于企业而言同样至关重要的理念,在这次招聘会上显得尤为一

致。不少企业推出的岗位中,质检员、品控主管的需求量占了不小的比例。

“越是生意难做的时候,产品品质更要保证。”高军伟是柯桥区靛纤纺织有限公司总经理,这位与“布”打了20多年交道的纺城老板,目前已从只管卖的纺城经营户转型为面料生产销售企业老总。

“一直以来,轻纺城市场经营户都是靠相互仿造或薄利跑量来做生意,很少考虑品质,更别提品牌了。如今靠这样的路子已走不下去了,若再不转型和提升,就要被外地市场占领。”高军伟说,正是看到这样的现状,两年前,他决定自己开一家面料

生产企业。

“以前开门市部只做内销,还不知道面料品质有多重要,自从开厂做外贸后,深刻意识到产品品质的重要性。”高军伟说,从开厂以来,产品的每一道工序都严格把关,出厂前进行质量跟踪监管,出厂后又及时跟上后续服务。他说,只要产品有个性,有品质,其实销路一点都不用愁,现在他的客户中就不乏HM、ZARA等服装品牌“大佬”。“根据目前的订单,今年的销售情况估计比去年翻番,这次我想找个懂出口欧美标验货管理人员,进一步加大对产品品质的管理。”高军伟表示。

柯城农商银行 五年期五万元以上存款利率一浮到顶

2月28日,央行宣布将存贷款利率降低0.25个百分点,同时,将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.2倍调整为1.3倍。柯城农商银行第一时间对存款利率进行了调整,各档次的利率都在基准利率的基础上上浮20%。同时为回馈广大新老客户,结合该行近期推出的“存贷宝”业务,将五年期五万元以上存款利率一浮到顶,目前柯城农商银行任一网点办理五年期五万元以上定期存款即可享受5.7%的利率。

傅嘉良

进入人生

他干上了自己想干的事

通讯员吴庆霞、张霞报道 龙游县塔石镇山底陈村人陈王伟,从小就喜欢书法。因家庭经济条件较差,初中毕业后的陈王伟,到杭州等地的书画装裱店拜师学艺,当了两年多时间的学徒。

2006年6月,他回到龙游,用父亲给的4000元钱在县城文化路租了间20平方米的店面,创办了“彩云轩”书画店。由于陈王伟服务周到,装裱手艺又好,生意越来越火,店里的人数也从原来的“光杆司令”增加到现在的8人。

2008年,在当地信用社信贷扶持下,陈王伟投入13万元购进了浙西第一台书画装裱烘干机。以前的书画经过处理后

都是自然晾干,至少要一周,现在有了这台机器,只要30分钟就可以烘干,而且不受季节和尺寸限制。难怪连兰溪、衢州等地都有人慕名前来裱超长书画。陈王伟说,现在他们每天能装裱六七十幅字画,相当于创业之初的单月业务量。

眼看着生意如日中天,陈王伟却还一心琢磨着发展前景。现在名家字画很多,一般都配备高档的红木圆角框。陈王伟说,三年前他就引进生产红木圆角框的设备进行生产,这既可以自用也可以供应给同行。陈王伟还在店面附近租用仓库作为展厅,把“彩云轩”的各色书画装裱作品展示在内,供消费者选择和欣赏。

成功创业者具有“飞蛾精神”

本报讯 通讯员齐振松报道

飞蛾在由蛹变茧时,翅膀萎缩,十分柔软;在破茧而出时,必须要经过一番痛苦的挣扎,身体中的体液才能流到翅膀上去,翅膀才能充实有力,才能支持它在空中飞翔。台州市椒江区洪家的王青来,就是一位具有“飞蛾精神”的创业者。

创业之初,王青来卷着铺盖,扛着一大袋自家加工的纽扣,到了义乌开始他的“闯市场”生涯。白天他摆地摊卖纽扣,晚上就和老婆挤在又阴又潮的出租房里。那时的他,起五更、爬半夜,不知什么是苦、什么是累,心中只有一个念头“赚

钱”。人虽辛苦,但钱赚到了,一趟下来竟有四五百元的利润。其间,正赶上义乌市场升级,他花了不少的本钱,在义乌的篁园市场,拥有了一个属于自己的摊位。18年后,他的资产上千万,拥有一家自己的公司,完成了一个小摊贩到企业家的过渡。如今,王青来已是义乌台商会常务副会长。

王青来创业成功的故事,印证了一句民谣:“能吃苦,吃半辈子苦;不能吃苦,吃一辈子苦”。尤其在创业初期,每一位立志创业者,太需要“飞蛾”痛苦挣扎的精神了。

有志青年走上种茶致富路

本报讯 通讯员竺鹤鸣报道

龙游县东华街道街路村人洪敏,1996年初中毕业后,参加开吊机专业培训,并取得了资格证书,从此干起了开吊机的行当。2008年,并不满足于现状的他,利用自己积累的资金和信用社贷款1万元,在本村承包了32亩茶园种植茶叶,当年就获利8万多元,还解决了本村部分闲置人员的就业问题。

尝到甜头的洪敏,又到小南海镇龙丰村承包茶叶山55

亩。如今,洪敏的87亩茶园,出产的乌牛早和白茶等品种在市场上供不应求,产值每亩达1.2万元,年净利润约40万元。“与信用社从贷款1万元开始结缘后,信用社说我信用度好,还被评上了特级信用用户,这样我们夫妻俩人签个字就可贷20万元信用贷款。经信用社推荐,我还被评为龙游县农村青年信用示范户。如今,我父亲也过来帮忙管理,接下去,我还想扩大种植规模。”洪敏对未来的创业充满了信心。

金融课堂

信用贷款助力90后创业

3月2日,衢江区云溪乡云溪村人90后青年李辉,高兴地当地信用社捧回了3万元的信用贷款,用于从事经营服装生意。

近年来,衢江农信联社为助力当地有志青年创业,积极解决他们的融资难、担保难问题,向他们伸出了援手,给他们以优惠政策扶持,对于90后的创业青年,只要是具有较高的政治素质和科学文化水平,思想品德高尚,遵纪守法的,具有完全民事行为能力,无不良信用记录,社会信誉较好,常住地在衢江区内;具有较好的生产、加工、销售项目,掌握相应的技术工艺,产品市场前景良好,有发展潜力。均可享受相关信贷优惠措施,开通贷款绿色通道,提供免担保、免质押完全信用贷款,简化贷款审批手续,额度贷款周转使用,享受该联社的金融理财、咨询信息等其他各项优质服务。

余诗怡

江山农商行:做好“三门功课”全面应对业务高峰

春节前期,江山农商银行积极强化精细化管理,做好“三门功课”,从细节抓起,认真落实服务工作的各项措施,着力提升网点的服务水平和服务质量,应对业务高峰。

一是做好“自助银行功课”,不仅加强了对各类自助设备的监控、维护管理,每天自助银

行上装足现金,更换足量凭条纸、流水纸等消耗品,并且各网点在醒目位置粘贴温馨提示,将自助银行每一项业务种类和操作手册清楚告之,尽量引导客户减少柜面等候时间。

二是做好“电子银行功课”,各支行每天通

过短信平台向客户介绍电子银行产品,并且专

门抽调工作人员每天在营业大厅指导客户使用电子银行办理业务,省时省力省排队。三是做好“窗口银行功课”,业务高峰期间,各支行根据人流量的变化,优化服务组合,增设弹性服务窗口。支行根据业务发展情况及客户等候数量相应增减柜台,并运用了短信、微信等渠道及时向客户报告银行相关情况,错开业务高峰。

郑春燕 周蔚君

常山农信:基层连心务工人员

为了进一步促进邻里关系,建设好邻居银行,常山农信社对在外务工人员,逐户上门进行拜访,主动上门送春联、送金融服务,帮助客户解决困难。

在走访活动中,在杭州某机配厂工作的务工人员郑某激动地说:“不管外面有多少银行,都不如老家的信用社来得亲切,逢年过节回家,我都把带回来的钱存在信用社,家里的老

人家取钱什么的,都很方便。”此次新春外出务工人员走访,上门送温暖活动,受到了外出务工人员的一致好评,并收集了众多客户信息,方便工作人员与返乡人员的联系,巩固走访成果。

江晨晖