

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。

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款

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部门。

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交易的对话内容,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是毛长宽一个。

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。

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。

进取人生

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手机。以前的书画经过处理后

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,他花了很多的本钱,在义乌的皇冠市场,拥有了一个属于自己的摊位。18年后,他的资产上千万,拥有自己的公司,完成了从一个小摊贩到企业家的过渡。如今,王青来已是义乌台州商会常务副会长。

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12.2万元,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,还被评为特级信用用户,这样我们夫妻俩签个字就可贷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。

创业创新

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

上,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。公司负责人人力资源工作的人员介绍,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。几年下来,网络销售业绩一路上升。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。

浙江盈唯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,“只要有好的网销人才,公司将不限制招聘数量,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。”高军伟是柯桥区靓纤纺织有限公司的总经理,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,产品的每一道程序都严格把关,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,这次我想找一个懂出口欧美标货管理人员,进一步加大对产品品质的管理。”高军伟表示。

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,高兴地从当地信用社捧回了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,常住地在衢江区境内;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,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

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