

特别关注之信阳电商



大咖齐聚一堂 论道电商创新

“双十亿”信阳电商发展论坛昨日举行



电商大咖热烈互动 见习记者 郭晓雨 摄



他们这样说

未来发展应注重用户体验

原阿里巴巴商家事业部资深运营专家 王超博

移动网购成为推动电子商务市场发展的重要力量。价格、品质、物流这3个用户体验因素逐渐成为竞争焦点,未来电商发展应注重用户体验。不仅如此,未来电商发展同样伴随着技术的发展。线上线下打通,继续往农村及三四线城市发展,海外国际化链接继续加强,物流体系、末端网络基础设施升级会成为中国“新零售”发展方向。

更高地提升客户满意度

鼎盛年华电子商务有限公司副总裁 李雅雅

鼎盛电商于2015年4月份回到信阳设立运营中心至今,以物流为企业发展核心,现已设立南北仓库,南仓库在信阳市浉河区金牛物流产业集聚区、北仓库在北京。由于信阳优越的地理位置,现在南仓库的发销量已经占到整个公司发货量的50%以上。鼎盛电商在我市政府政策的支持下,现已做到渠道多元化、产品多样化、服务完美化,更高地提升客户满意度。

将体验式服务入驻信阳商超

芳草集集团 CEO 宋珂

由于市场前景较好,芳草集集团将计划在信阳建设化妆品厂,服务中原地区顾客。芳草集集团未来发展模式将重视品牌、渠道及服务。将体验式服务入驻信阳的大型商超内,通过全自动的美容仪将产品更优质地服务于消费者,让消费者感受到一系列的美容产业链的优质服

把青岛仓库搬到信阳

青岛怡通众合经贸发展有限公司财务总监 冷延伟

由于青岛的地理位置的局限性,想让公司走出来,第一次来到信阳就觉得地理位置优越,交通便利,适合将仓库转移到信阳。同时,在信阳市委、市政府大力支持和做好物流产业的决心,让我们当即决定留下来。经过后期的合作,公司节省了大量的人力和物力,成本降低了不少,觉得当时的决定是明智的。

未来将和物流新领域展开合作

北京未来星宇电子商务有限公司运维经理 于彦杰

我们公司“双11”当天,奶粉乳业领域销量预计6万单,销售额在1500万元左右。因为公司销售的低温奶日均达到200单左右,将和信阳一日达的冷链物流展开合作。未来一年内,计划把公司在天猫国际上架的奶粉和澳洲直邮的保健品与信阳保税物流中心展开合作。

(见习记者 李倩 整理)

信阳消息 (见习记者李倩) 昨日下午,“双十亿”信阳电商发展论坛在浉河区金牛物流产业集聚区电商孵化园举行。来自我市的多家知名电商企业负责人齐聚一堂,就我市电商物流业发展现状,今后的发展新思路、新模式展开讨论,并向参会的相关政府部门负责人、企业代表及媒体记者介绍迎接“双11”的各项准备工作。

信阳电子发展论坛特邀原阿里巴巴商家事业部资深运营专家王超博、鼎盛年华电子商务有限公司副总裁李雅雅、芳草集集团CEO宋珂、青岛怡通众合经贸发展有限公司财务总监冷延伟、北京未来星宇电子商务有限公司运维经理于彦杰,就电商物流业发展现状,我市电商今后的发展新思路、新模式展开讨论。

其中,王超博就2016年电子商务发展历程及趋势向在场的观众做了详细的解说,并对“双11”用户需求发展趋势向我市本土电商代表做了精彩的分析。“‘双11’是各大电商一年一度的战场,‘新零售’背景下,除价格外,品质、物流等用户体验的因素已经成为竞争的焦点。”

王超博说。

据了解,浉河区参加“双11”活动电商物流及相关企业共计32家,涵盖芳草集、七匹狼、莫畏男装、润氏电商、鼎盛年华、新希望乳业等天猫、淘宝平台本品类前20强的品牌,也不乏贝贝熊暖贴、JEJOAI家加爱家纺等本土电商品牌。并培育壮大了兰兰的小屋、核信恒达、亚兴乐购、恒信发制品、家家爱家纺、童梦佳家纺等278多家电子商务企业(2013年不到10家电子商务企业),其中年销售收入超亿元的企业已达5家。

作为我市电商企业代表的佼佼者,鼎盛年华电子商务有限公司副总裁李雅雅就电子商务企业的发展,用企业实际案例做了精彩的分析;芳草集集团CEO宋珂结合企业未来发展趋势对传统企业转全渠道新零售战略做了具体的剖析。

在嘉宾互动沟通环节,各位电商大咖谈论当今电商发展的概况及未来发展模式。各界专家畅所欲言,就商业企业在新经济的前提下,展开广泛的接触和探讨,带给信阳本土电商更多的合作机会和启发。



繁忙的商品包装现场 见习记者 郭晓雨 摄



全自动装箱设备一刻不停 见习记者 郭晓雨 摄