

打造洛阳特色电商平台 营造绿色产业链

阿里巴巴(洛阳)产业带成功上线

首批进驻企业330家,计划3年内吸引全市3000家企业进驻



2014年1月15日,阿里巴巴(洛阳)产业带上线

核心提示

凝聚产业带优势,汇聚源头好货。昨日上午,由洛阳高新区管委会和国际电子商务巨头阿里巴巴公司联合打造的阿里巴巴(洛阳)产业带(luoyang.1688.com),在高新区管委会举行上线仪式,首批以轴承、钢制办公家具、牡丹工艺品为重点的330家洛阳本土企业成功进驻,并计划在3年内吸引3000家洛阳企业进驻。这是我市完善和拉长电子信息产业链、加快电子商务建设取得的又一重大成果。

阿里巴巴(洛阳)产业带作为“阿里巴巴·中国产业带”的一个全新的子站点,依托国内最大的B2B电子商务平台——阿里巴巴中国站,搭建具有洛阳特色的电子商务交易服务平台,将为促进洛阳区域传统产业、实体经济与网络化产业协作奠定良好基础。



2013年12月3日,阿里巴巴(洛阳)产业带项目签约

如今,电子商务早已走进人们的日常生活,网上购物已经越来越成为日常生活的重要组成部分,且增速迅猛。

也许您不知道的是,以淘宝、天猫等为代表的B2C(企业对消费者)电子商务,在整个电子商务市场

中的比重并不是最高的,B2B(企业对企业)电子商务其实才是电子商务市场的主力军,不仅占了当前国内电子商务市场超过八成的份额,且呈现井喷式发展趋势!

昨日上午,由高新区管委会和阿里巴巴公司联合

打造的阿里巴巴(洛阳)产业带项目(luoyang.1688.com)成功上线,来自市科技局、工信局、商务局、高新区管委会、阿里巴巴(洛阳)产业带运营公司和全市300多家企业代表,共同见证了洛阳电子商务发展史上具有里程碑意义的一刻。

3 产业带展望: 打造洛阳特色电子商务平台

从开始接触到签约再到成功上线,阿里巴巴(洛阳)产业带项目仅用了6个月时间。依托该产业带,将打造洛阳特色电商平台、创造绿色产业链。

针对当前我市很多中小企业对电子商务缺乏运营经验和运营人才的紧迫现实,洛阳豪百易连电子商务有限公司提出了“331”工程。具体而言,就是通过3年时间,帮助3000家洛阳传统企业完成电子商务的系统应用工作,为进驻企业培养并输送1万名专业的电子商务实施人才。

其具体计划为:先期针对洛阳轴承、钢制办公家具、牡丹工艺品三大重点行业进行重点帮扶;针对农产品(含深加工)、服装(含鞋帽和其他针织品)、家居家纺、化工、工程机械、环保、电子、医药、包装、饰品、建材、电线电缆等十种行业,进行行业细分,实施“好品牌”帮扶工程,每种行业重点扶持2到5家企业,优先打造本土品牌。

阿里巴巴(洛阳)产业带项目已明确了发展目标——

第一年,扶持并孵化1000家传统企业完成电子商务升级应用工作,并培养输送具有实战能力的电商人才3000名,拉动传统企业交易额增长15亿元;

第二年,扶持并孵化1000家传统企业完成电子商务升级应用工作,并培养输送具有实战能力的电商人才3000名,拉动传统企业交易额增长30亿元;

第三年,扶持并孵化1000家传统企业完成电子商务升级应用工作,并培养输送具有实战能力的电商人才3000名,拉动传统企业交易额增长80亿元。

互联网为平台,集结洛阳优势产业,聚合洛阳特色好货。我们坚信,通过阿里巴巴(洛阳)产业带,更多洛阳本土优秀企业将分享阿里巴巴这艘国际电商航母带来的巨大客流量,让“洛阳制造”誉满神州、香飘世界。

(张勇 曹少锋 李松战/文 王思臣/图)

1 产业带背景:加速开拓B2B电子商务蓝海市场

以互联网为代表的信息化浪潮,已经在全球经济社会发展中发挥着越来越重要的独特作用。

整个商业体系在不同阶段、不同领域都被互联网化,从广告传媒业到零售业互联网化,再到分销、批发开始互联网化,之后是物流业、金融业、能源业、制造业的互联网化等。当每一个领域的每一个阶段、每一个环节都被互联网化以后,才可以说电子商务的任务大致完成。

这种浪潮作用在经济生活中,意味着传统的商业模式注定被颠覆,并催生出以电子商务为载体的新型商业模式。

以我们熟知的阿里巴巴为例,短短十余年时间,淘宝、天猫迅速成为零售市场的领跑者,改变了原有商业零售格局。

这种B2C电子商务模式,还不足以代表电子商务的全部,更为重要的B2B电子商务,因为网络零售端的快速崛起带动网络批发,从而引发的B2B变革,才是今后和未来电子商务的主力。

数据显示,2013年中国电子商务市场构成中,规模以上企业B2B份额为26.3%,数量很多的中小规模企业B2B份额高达56.7%,两者合计为83%,远超网络购物B2C份额(14.8%)、在线旅游份额(2.1%)。

2013年,中国B2B交易规模约6.9万亿元,是网络零售B2C1.3万亿元的4倍以上。

在这样的背景下,阿里巴巴提出转型,从自己直接面对消费者变成支持网商面对消费者。阿里巴巴CEO马云表示:“网商对客户了解远远超越我们,我们不应该制定政策,相反要帮助网商面对消费者,为网商提供工具。”他认为,现在的电子商务其实最应该做的是提供服务,而称不上零售。

据中国电子商务研究中心监测数据显示,转型在线批发交易平台一年多的阿里巴巴内贸B2B业务(luoyang.1688.com),日均成交额已突破3亿元。

“B2B的电子商务模式刚刚步入春天。”阿里巴巴(洛阳)产业带项目第三方服务商——洛阳豪百易连电子商务有限公司董事长张彤这样表示。

以建设国家创新型科技园区为已任的洛阳高新区,为加快区域经济转型与升级,从2013年起调整原有2+2重点产业布局,将电子信息产业发展列入优先扶持对象,规划建设六大信息产业园,为产业提供充足的发展空间。

高新区党委书记、管委会主任马志强表示,国家高新技术产业开发区作为国家新兴产业发展的示范引领区,是区域经济发展、创新发展的探路先锋,运用科技创新带动传统产业走上发展之路,洛阳高新区

肩负着不可推卸的责任。

2013年8月下旬,区党工委第一副书记、管委会常务副主任贺敏专程赴阿里巴巴总部,就双方以洛阳高新区为基地建立阿里巴巴(洛阳)产业带项目达成一致意见。随后,贺敏又考察了阿里巴巴(南通)产业带。该项目于2012年10月启动,是国内第一家阿里巴巴城市产业带项目,其成功经验值得洛阳借鉴。

2013年12月3日,阿里巴巴(洛阳)产业带项目启动暨签约仪式在洛阳高新区隆重举行。

在市科技、工信、商务等部门的鼎力支持下,在高新区管委会指导下,经过产业带平台运营方一个多月的辛勤努力,昨日,阿里巴巴(洛阳)产业带项目成功上线,首批进驻330家企业。

区党工委委员、管委会副主任周东柯在致辞中表示,产业带的正式上线,将运用阿里巴巴具有优势的电子商务资源,为拉长、完善洛阳地区电子信息产业链,提升企业和产品市场竞争力,建立实体与网络化营销的绿色生态圈,为区域产业结构优化、经济转型升级提供有力支撑。

淘宝、天猫,已成红海。在迅速发展中的B2B电子商务蓝海市场中,今后将出现越来越多的洛阳企业身影。

2 产业带优势:让天下没有难做的生意

阿里巴巴城市产业带项目,是阿里巴巴近年来提出的一个面向全国电子商务商业运营计划。该计划将通过阿里巴巴成熟的电商网络、技术、平台及品牌优势,建立以城市为基础的电子商务交易服务平台,以提升城市重点产业竞争力、吸引产业链聚集、建立实体与网络化产业协作圈为目标。

就阿里巴巴(洛阳)产业带而言,将依托国内最大的B2B电子商务平台——阿里巴巴中国站,吸引优势企业和特色产品进驻,帮助买家直达原产地,帮助卖家提升竞争力。

凝聚产业带优势,汇聚源头好货。“阿里巴巴城市产业带项目聚集了以生产为中心的上下游企业,这将建立起紧密的经济技术协作圈,对提升产业集群区域发展水平意义重大。”旭豪(洛阳)电子商务有限公司总经理尹世宝表示。

目前,阿里巴巴中国产业带项目,已在全国40多个城市落户。据介绍,产业带主要有四大特点:一是汇聚地方特色精品,打造特色好货;二是打造源头好货,一手货源;三是行业形成完整的电子商务产业链条,链条上所有环节整体触网;四是具有阿里巴巴平台优势、政策扶持优势、第三方专业服务商提供服务优势等。

就产业带项目的三大优势,洛阳豪百易连电子商务有限公司总经理解建川进行了解读。

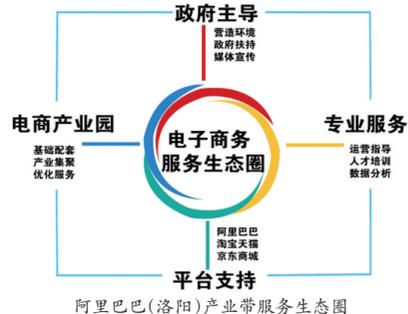
一是平台优势

阿里巴巴本身就是国内最大的B2B电子商务平台,也是全球国际贸易领域内最大、最活跃的网上交易市场和商人社区,具有极大的品牌影响力和平台价值。阿里巴巴推出的城市产业带项目,就是自身转型为网商搭建B2B平台的战略决策。

如果用户在互联网上进行简单的搜索时,企业的产品是混杂在全国所有同类商品中的,但是,产业带项目可以为当地优势行业塑造品牌,用户在决策时发现是产业带中的商品,就会优先选择。因为,这背后意味着有完善的上下游链条、良好的竞争环境、较低的生产成本等保障。

同一款产品,在B2C如淘宝上可能有上百家店在卖,所以不得不打价格战。但是在产业带上,货源渠道较为集中,B2B很多企业都是生产型的,品牌都是自主的,拥有一定的定价权,商家极少发生恶意打击竞争对手的情况,相反很容易结成商盟,携手上下游企业共同进步,形成良好的竞争氛围。

同时,在产业带上,线上交易型商家数量远不及淘宝、天猫多,多数还是以公司宣传的黄页方式运作,机



阿里巴巴(洛阳)产业带服务生态圈

会大,投入产出比高,意味着较低的营销成本。

此外,阿里巴巴产业带拥有独立入口、独立流量,可独立显示;可获得阿里巴巴站内+全网+传统媒体的立体化营销资源支持;进驻企业的产品信息优先获得被抓取机会,优化网店搜索排名;产地认证的专属旺铺,提升企业关注度;搜索结果的专属旺铺,提升企业关注度;产业带将与淘宝打通,优质的流量从同属阿里巴巴旗下的淘宝、天猫引流,意味着可以为700万淘宝店主供货;产业带运营方将联合阿里巴巴各个行业部门,为进驻企业定期举办专场促销活动。

产业带项目的目标,就是打造批发采购型电子商务的“路径记忆效应”,只要想到采购,首先想到阿里巴巴和阿里巴巴产业带。

二是第三方专业服务优势

在产业带项目中,阿里巴巴认为,做平台意味着别人更多参与,因此采用服务开放策略,让客户、第三方、政府参与到运营中来,实现“专业的人做专业的事”。

阿里巴巴(洛阳)产业带项目落户连飞中心微软科技广场,后者是高新区正在着力培育的洛阳电子商务产业集聚区。

高新区选择洛阳高新连飞科技发展有限公司、洛阳百润互联网信息服务有限公司、洛阳祥易信息科技有限公司、旭豪(洛阳)电子商务有限公司4家区内骨干企业组建平台运营团队。

洛阳高新连飞科技发展有限公司主要从事计算机软硬件开发、信息技术服务。公司获得洛阳多点触控工程技术中心和河南省中小企业公共服务平台认定,建成连飞中心微软科技广场,努力使之成为洛阳信息产业高地和国家电子商务示范园区。

洛阳百润互联网信息服务有限公司是“双软认定企业”、省级电子商务示范企业。公司立足轴承和机电行业,致力于成为互联网信息服务、电子商务服务和移动互联网服务领域领先的科技创新型服务专家。

洛阳祥易信息科技有限公司是一家专注于为企业提供信息化建设服务的公司,现为阿里巴巴洛阳牡丹花都产业带运营商。

旭豪(洛阳)电子商务有限公司是一家为传统企业提供电子商务外包、孵化服务,帮助企业组建完善电子商务运营团队和建设电子商务品牌的综合性运营服务公司,为打造洛阳本地化电子商务服务生态圈提供服务。

上述4家企业联合组建了洛阳豪百易连电子商务有限公司,作为产业带项目专业的第三方服务商。该公司依托合作方优势,定位于洛阳市首家电子商务全产业链服务商,有别于传统电子商务服务商,公司以“不卖产品、只卖服务”为经营理念,提出企业B2B电子商务两大原则:一是用好平台,顺势而为、不造平台,二是未来真正能做好电子商务的一定是企业本身,不是服务商。

依据阿里巴巴技术规范与服务要求,公司可以为进驻阿里巴巴(洛阳)产业带的企业提供完整的电子商务应用指导,提供优良的软硬件环境,帮助企业实现从平台进驻基础操作指导、旺铺装修、产品包装、营销推广、代运营服务、人才培养、仓储物流、融资租赁到IT技术的一站式服务。

三是政策优势

当前,我市及高新区都将电子信息产业列入战略性新兴产业进行重点培育、扶持。

进驻阿里巴巴(洛阳)产业带的企业,可以获得政府背书,增加企业可信度。

市商务局计划联合电子商务协会、产业带运营方,定期为进驻企业评审,对优秀标杆企业给予扶持奖励,为企业提供人才培养及人才输出等服务。

高新区项目服务和经济发展局负责人透露,为进一步提高企业应用电子商务的积极性,高新区已经决定2014年列支755万元财政资金,对平台运营公司补贴办公场地、办公设备和运营的费用,全额补贴2014年度全市企业进驻阿里巴巴平台诚信通的相关费用。

让天下没有难做的生意,这是马云的梦想。解建川表示,通过整合空中平台、电子商务链条资源和落地平台,阿里巴巴(洛阳)产业带将为进驻企业构筑电子商务服务平台,打通电子商务完整生态链,最终让企业独立具备从事电子商务的能力。



阿里巴巴(洛阳)产业带运营中心位于连飞中心微软科技广场



连飞中心微软科技广场外景