

郑州华南城三年之变: 双轮驱动建商贸物流电商生态圈

■ 何商

梳理郑州华南城三年多的发展轨迹,可以发现其从无到有、从有到新的实体布局和电商产业生态发展的可喜之变。郑州华南城是以电子商务为引领的、超大型的、现代化的城市新型商贸物流产业综合体,通过“一城、一园、一基地”的相连相融、相辅相成,着力构建整合一个完善的“实体+网络+物流”电商生态圈。

依托集团化发展的优势,“线上接海量市场、线下接实体商贸地气、线中连接现代快捷物流体系”的特色“电商”模式已经成为郑州华南城实现快速发展、聚拢商会企业、服务商户的引领性创新“利器”。

兴业+创业双向拉动

截至目前,郑州华南城一期市场中的小商品、五金机电、建材、汽摩配件市场已经有万余商户入驻,郑州华南城将通过建立一站式线上线下分销业务,与加盟电商联手合作,共同做大做强营销平台,实现与商户互惠、共赢的完美效果。

“华南城网”作为B2B电商新秀,以八大华南城实体商贸市场为依托,有效帮助华南城内中小企业商户开展信息展示、商机发布、品牌推广、大宗商品交易、仓单贸易、在线供应链管理与互联网金融等业务,并定期举办订货会,通过建立一站式线上线下分销业务,加速新商贸模式的转变。

据悉,郑州华南城依托华南城网推出的城商通、微商联盟、O2O体系,为入驻商家打造一个完善的联盟营销体系,帮助中小企业快速布局互联网电商平台,抢占互联网营销市场高地。在开通在线交易功能之前,商家需先注册成为华南城网会员,建立完善网上商铺,然后提供企业法人的身份证明和营业执照即可。然后通过真实、客观、完善的产品图文信息,以及售后服务承诺等,带给用户一个良好的体验,有效促进在线交易,达到和线下销售一样的效果。

其运营负责人介绍,“科技引领时代,在互联网经济的浪潮下,希望通过华南城网等电子商务平台,让入驻郑州华南城的商家能轻松地抢占互联网营销高地,实现企业的市场拓展、资源整合和跨越发展。”

除了帮助商户实现电商渠道的业务拓展之外,郑州华南城还积极推动大学生电商创业。郑州华南城产业园一期创业孵化区已经投入使用,入驻率达60%,符合入园条件的学生、个体以及小微网商陆续进驻。目前,已和省内22所高校建立良好合作关系,园区提供良好的孵化环境和成熟的相关配套,给大学生免费提供硬件、软件等,吸引一大批电商专业优秀学生及院校。截至目前,孵化园区学生共计有中原工学院、河南商专、升达等10所高校60余人的创业团队进驻。个体商家、小微网商区有大小160家企业及个人成



为首批进驻孵化园区的商家。

实体+电商立体运营

2014年初,华南城集团引入网络龙头公司腾讯作为策略股东;同年9月16日,1.75亿入股马可波罗网;9月24日,腾讯斥资8亿港币增持华南城股份。华南城集团联手腾讯、马可波罗网,并以“华南城网”为平台,展开线上线下一体化合作,打造中小企业o2o生态产业链,助其快速发展,并在各地华南城快速落实到实践中。华南城通过整合腾讯网络资源,发挥自身实体商家优势,建立现代物流体系,创建“线上接海量市场、线下接实体商贸地气、线中连接现代快捷物流体系”的特色“电商”模式,必将超越传统“电商”,更具行业竞争力。

去年9月份,河南省商务厅下发文件,公布郑州华南城电子商务基地成为河南省电子商务示范基地。文件指出,今后政府部门将进一步加大工作力度,加强对示范单位创建情况的跟踪指导,帮助协调解决发展中的困难和问题,大力推动电子商务发展。

作为创新型的电子商务产业园,郑州华南城电子商务产业园依托华南城配套资源,为电子商务企业提供商务办公、产品展示、仓储物流、人才培训、技术交流、创业融资、生活配套等集成服务,针对电子商务产业链打造一个多功能的、以实体展厅与网络交易互相结合、无缝对接的电子商务产业链配套的综合型服务基地。

同时,电子商务时代的来临,给全球物流带来了新的发展契机,使物流具备了一系列新特点,如自动化、信息化、网络化、智能化、柔性化等。

华南城致力于发展现代商贸物流,并且作为一种新的数字化商务方式,代表了华南城未来的贸易、消费和服务方式。为了完善华南城整体电子商务环境,打破其原有的传统商贸物流体系,以商品代理和配送为主要特征且物流、商流、信息流有机结合的社会化物流配送体系——乾龙物流应运而生。

华南城将华南城网、电商产业园、商贸物流、线下会展作为其电子商务发展的四大主战场,通过对产业链的整合应用,创立华南城

独有的电子商务盈利模式,发挥电子商务的潜在价值,将货源调配、顾客管理、市场营销等融合升级,在电子商务新时代脱颖而出。

行业+区域纵横结合

背靠大树好乘凉,郑州华南城的发展得益于华南城集团对于电商产业的超前布局和大平台支持。

华南城集群网站的建立,将零碎、分散、无序的华南城各实体市场整合到同一个大平台上,又重新按行业、区域去细分,打造各自的定制化平台,不仅可以为华南城城内及周边区域的中小企业提供最专业、最优质的一站式综合服务,同时,让每一个用户可以跨行业、跨区域、有针对性地、快速精准地找到自己的需求并且享用,提升企业在竞争环境中的韧度和拉伸力。

2013年12月28日,以纺织频道、皮革频道、电子频道等行业垂直网站的上线为开端,开启了华南城网以“行业+区域纵横结合”为模式打造华南城集群网站的战略布局之路,通过在全国产业带站点布局,点面结合辐射周边领域,多维延伸形成产业集群效应,帮助各地政府全面推动地方产业升级。

华南城集团董事长郑松兴曾说:“我们要将深圳华南城的成功商业模式复制到中国其他战略性经济地区,继续贡献于中国的经济增长。”

华南城网站集群的打造,在结合华南城的实体战略布局之际,也遵循着华南城实体业态的发展模式,将一个行业复制到一个行业,将一个区域复制到一个区域,因而在成功建设好纺织频道、皮革频道、电子频道之后,又继续马不停蹄地投身于其他行业站、特色站、地方站的建设和运营中。

以郑州华南城为蓝本可以看出,华南城网结合华南城在全国的实体布局,以及各座华南城所在城市区域的特色,在站群的打造上可谓成效显著,一个接一个,包括五金频道、led频道、家居频道、建材频道等行业站群、绿色食品频道、东盟购、香港皮草城等区域站群,彼此之间各有特色又形成互补,能够满足华南城多个业态的需要,助力华南城集群产业升级发展。

2016年制药环保与洁净技术展今夏登陆上海

由欧洲博闻展览有限公司(UMBEMEA)和中国医药保健品进出口商会主办,上海博华国际展览有限公司协办的2016制药环保与洁净技术展作为在生化医药洁净及环保技术和设备领域具有绝对优势的展会,每年都吸引了一大批来自海内外的顶级品牌参展以及超过6万名来自制药企业的专业人士慕名参与。2016年6月21-23日将再度登陆在上海新国际博览中心。

确保药品质量、提升药品可靠性是所有医药企业成功的基础,而洁净度作为“史上最

严”GMP认证中,在硬件改造方面变化最大的领域,如何通过厂房设计以及设备优化实现洁净度的提升,已成制药企业面对的重要课题。国内外创新而有效的洁净技术正越来越受到瞩目。制药厂房的空气处理能力直接影响着洁净室的空气质量以及药品生产中的微生物污染的控制情况,主办方将在2016年展会现场强势推出“Innovation Tour—空气处理探索之旅”。通过主题活动与同期会议相结合的模式,实现展区、会议、活动之间的联动。

(童梅)

满足用户实际需求 颠覆性创新 爱普生教育互动投影机书写崭新未来

■ 叶开明

近期,全球技术领先企业爱普生(中国)有限公司,在其总部新址隆重举办了“Innovating your future 创新你的未来”——2015爱普生秋季媒体日。在本次会议上,爱普生(中国)有限公司投影机市场总监石桥馨回顾了2015的相关业绩:爱普生投影机在全球4到6月份的市场份额超过30%,并且每年都有市场份额增长。

此外,在中国,2015年7到9月,爱普生的市场份额超过了19%,这也是爱普生在中国最高的一个市场份额的介入。在投影机领域,爱普生一直致力于颠覆性的创新活动。爱普生投影机基于“科技+本地化”的战略,开创了手指触控互动投影机的先河,推出了CB-595Wi等一系列互动产品,彻底改变了中国用户的互动演示需求,推动数字化校园快速建设。让我们回顾2015爱普生教育投影机,为用户带来的那些惊喜与感动。

延保升级 放心使用

2015年7月,爱普生专门推出的教育投影机“3年原厂质保”,即整机的保修期延长至三年,灯泡的保修期均延长至一年的增值活动(标准保修期为整机2年,灯泡0.5年),及时的为用户提供了最需要的售后服务。此外,用户还可根据自身的需求,选择参加“5年原厂增值服务”活动,获得5年的保修服务保障,让教育投影机用户真正安心、无忧使用。

精彩纷呈 点亮教育

2015年3月-10月,爱普生还携旗下数款互动投影机、多套业内领先的教育解决方案亮相“第二十六届北京教育装备展览会”、“第69届中国教育装备展”、“教育先锋 步步为赢”全国巡展等活动,为教育设备领域带来全新的投影模式,颠覆教育用户的“传统课堂”,针对教育领域的实际需求,推出了多套展示方案,完美的解决了用户实际应用中的

需求,提高教育用户的教学效率,赢得了参观者的一致好评。

贴近用户 需求当先

2015年11月中旬,爱普生互动投影机在上海举办用户沟通会,现场嘉宾零距离感受

需求,提高教育用户的教学效率,赢得了参观者的一致好评。

贴近用户