

本报组织职业经理人赴衡变公司交流学习

◎9 月 23 日,本报湖南运营中心牵头组织 10 余名知名的职业经理人及部分企业家到特变电工衡阳变压器公司参观学习交流。

《P2》

本期导读 Highlights

四川省总工会副主席武晓鹏到二十三局米攀项目调研强调
做好服务保障 抓好文化建设

9 月 20 日,四川省总工会副主席武晓鹏、杜长江部长到中铁二十三局米攀铁路项目现场调研。

《P2》

沃尔玛联手银联钱包
拟开启超市零售业 O2O 营销新篇章

此举是首次尝试基于“远程发券、线下刷卡立减”的 O2O 营销,也标志着中国银联与沃尔玛强强联合开启超市零售业 O2O 营销新篇章。

《P2》

361°赞助仁川亚运会过亿
独挑大梁做赛事营销

361°斥资过亿赞助亚运会,但在业界人士看来,这样的洲际赛事难以和国际赛事匹敌。

《P3》

伊泰·天骄收获世界的赞誉
开盘热销 2.6 亿

2010 年,内蒙古伊泰集团成功竞拍成都攀成钢 14 号地块,一举荣膺当年地王。

2014 年 6 月 6 日,伊泰·天骄举行产品发布会,正式亮相蓉城!伊泰置业 4 年磨一剑,走遍世界开启一段造梦之旅,将伊泰·天骄这个颠覆成都高端住宅的项目,献给了这座城市。用低调造高端来诠释伊泰·天骄再合适不过。

2014 年 9 月 19 日,伊泰·天骄盛大开盘,热销 2.6 亿!客群来自世界各地!

成都东大街,260-800㎡世界级纯大宅,伊泰·天骄。

咨询热线:028-8658 6666

《P5》

贵州远明赤神酒业有限公司
携赤神古茅酒
“征战”秋季糖酒会

第 91 届(2014 年秋季)全国糖酒商品交易会将于 2014 年 10 月 12 日至 15 日在重庆(悦来)国际博览中心拉开帷幕。

《P6》

中信银行深耕体育营销

中信银行以中网为平台的整合营销,将为更多的中高端客户营销提供新的资源和渠道。

《P7》

iphone,android 手机扫描二维码下载安装



企业家日报微信公众平台二维码
企业家日报手机客户端 APP—扫描二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师
手机:13609110893

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金、广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。违者将受到严肃处理。欢迎广大读者及社会各界监督。

举报电话:028-68230681
028-68230659
028-87344621
举报传真:028-87325242
企业家日报社

2014 问果·中国手机电商峰会今日在成都举行



本报讯(记者 方文煜)记者获悉,由四川省中小企业发展中心和企业家日报主办,由西南商城、四川商城、军旅商城、企业家日



报商城和成都问果电子商务有限公司承办的 2014 问果·中国手机电商峰会,将在 9 月 26 日下午于成都市武侯区政务中心 2 楼举行。



峰会将就移动互联网影响下的中国企业如何转型、传统企业怎样与新媒体和电商服务结合、中国手机电商的格局趋势与未来、行业电

商商城的运营与投资机会等话题进行广泛探讨,并将对手机电商商业及盈利管理模式等进行详细讲解和介绍。

2014,可称为中国手机电商元年,手机社交、手机购物、手机支付日新月异。手机电商已经影响到我们生活中的方方面面。中国电子商务经过十几年的发展,迎来了全面移动化和手机化的电商时代。传统企业面对突然爆发的移动互联网的模式,面临着转型升级和被淘汰的严峻市场环境。全球领先的创新型互联网科技公司广东问果创造了手机电商系统平台,为传统企业转型手机电商,实现新模式和新的发展。

据权威专家介绍,问果的创新点在于,它能以输入法直接导入、通过文本感应技术,预测用户意图,主动推送购物、旅行和餐饮等各种信息。问果能听懂你说,给你结果。如对着手机说“从天津飞广州”,手机桌面则显示出该航班信息。据问果公司相关负责人介绍,问果在一秒钟内就帮企业变成电商营销,可以卖货,能省钱且多挣钱,企业老板都喜欢。大学生创业者以自己姓名注册一个网店,问果瞬间给店面铺满货品,所有进驻问果平台的厂商产品全部同步给各个姓名网店销售,创业者零风险、零库存、零物流开店。因此,问果技术及商业模式得到了社会广泛关注。

移动电子商务驶入“井喷”发展轨道

最近广州市番禺区人民政府委托赛迪顾问股份有限公司对星海通商城发展模式进行的调研,发现由于移动互联网兴起,微信、微博、APP 应用软件成为社会公众的主要社交应用工具,社交圈文化兴起,精准化的移动互联网营销成为新的发展趋势,营销重回个性化时代。依托于移动互联网的精准化和大数据分析技术,基于移动大数据的精准营销开始流行,移动大数据的商业智能挖掘成为品牌企业的重点关注领域。

移动电子商务迎来发展机遇

由于移动智能终端产品的全面普及,移动互联网迎来了快速发展期。据工信部数据显示,2013 年上半年国内移动用户新增超过 5000 万,用户规模达到 8.2 亿,其中手机用户渗透率近七成。随着越来越多人加入移动互联网生活,微信、陌陌、来往、易信等各 APP 应用软件成为社会公众的主要社交应用工具,社交圈文化兴起,精准化的移动互联网营销成为新的发展趋势,营销重回个性化时代。依托于移动互联网的精准化和大数据分析技术,基于移动大数据的精准营销开始流行,移动大数据的商业智能挖掘成为品牌企业的重点关注领域。

移动互联网技术的高速发展,同时激发了移动支付的需求,移动电子商务迎来极大的发展机遇。截至 2013 年 12 月,中国移动电子商务市场规模达到 2325 亿元,同比增长 141%;其中移动支付向全年交易规模 742 亿元,用户数达到 1.87 亿。技术水平的提高,使得移动电子商务应用环境趋于成熟,产业的发展逐渐由技术驱动型向服务驱动型转变,品牌文化和服务效果成为推动产业发展的重要力量。未来的移动电子商务服务中,基于位置服务(LBS)和个性化商品的推荐,将为用户带来传统电子商务无法比拟的服务优势。通过服务模式创新,不断提高服务质量,最终形成成为手机网民所熟知的移动电子商务品牌,将是保持产业发展快速稳定发展的重要趋势。

产品质量和客户服务是关键

伴随传统 PC 电商价格战以及网购客户的成熟,价格因素对消费者选择电商的影响力的逐步减弱,反而助推了体验式消费的逐步成型壮大。根据中国电子商务研究中心发布的《2013 年度中国电子商务用户体验与投诉监测报告》显示,退款问题、售后服务、网络售假、退换货物、发货迟缓、网络诈骗、质量问题、订单取消、虚假促销、节能补贴成为“2013 年度



【相关链接】

为促进番禺企业顺利实现信息化升级转型,番禺区人民政府与广东问果科技股份有限公司(以下简称问果公司)共同开发了一个以移动互联网思维构建的生活、商务、政务大数据公共平台。该平台以移动电子交易平台——星海通商城为主,意在推动当地产业生态跨界与融合,提升企业竞争力,进而推动番禺产品走向国门,走向国际市场。

星海通商城将为每个进驻的企业搭建两大商城(即:PC 商城、WAP 商城),同时辅以七大营销推广系统(即:直营、分销、促销、微营销、O2O、二维码、APP)为品牌厂商提供全网营销解决方案。星海通商城还可以提供给个人零成本打造自己的创业网店,不需花钱投资,不需进货成本就可以让大学生、自由职业者等实现自主经营,轻松创业!

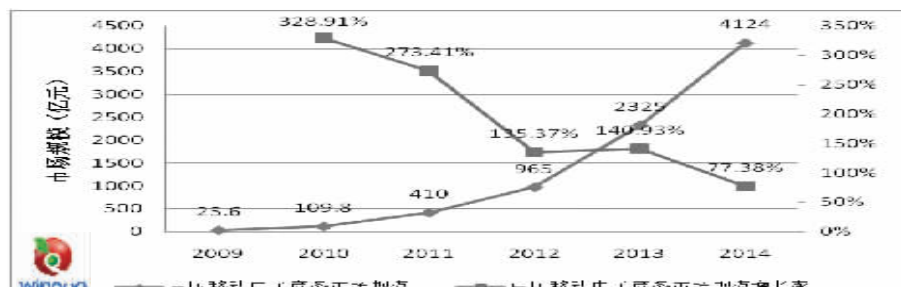
进驻星海通商城的当地优质企业,番禺区政府给予相关优惠政策和基金扶持项目,因此星海通商城也是番禺区政府“协作创新计划”和响应广东省政府“广货网上行”计划的重要组成部分。

十大网络购物热点投诉问题”,产品质量和客户服务成为影响消费者网购体验的关键因素。

在网络环境下,人们的消费行为和消费心理不同于传统渠道的消费。对电商企业而言,在自建供应链渐成潮流之时,电商企业供应链的发展仍需改善客户体验上寻求进一步的竞争优势。一方面,严把产品质量关,没有产品质量做基础,电子商务无法实现健康发展。以深圳市为例,2013 年“双十一”期间,深圳市消委会共受理网购消费投诉 412 件,同比增长 74%。另一方面,网购售后服务亟待提升。2013 年中国消费者协会公布的电商企业诚信调查显示,仅 53.96%的受访者对售后满意,在网购各环节中的满意度最低。在目前网购市场中,由于监管体系不健全、调查取证困难等诸多原因,网购售后服务一直很难保证。

O2O 成为电商格局改变的突破口

随着消费者网购比重的增大,我国电商发展到临界点,电商对实体店的侵蚀日渐明显,引发了众多线下商贸企业的自我进化与变革。以苏宁云商为代表的传统零售企业大举逆袭,借助 O2O 模式成功将消费者拉向线



下与线上相结合的企业。对电子商务企业而言,线下渠道互联网意识增强,垂直型电商在横向扩张受限的情况下更多的开始依托 O2O 向纵向发展,通过提供高品质、特有的服务挖掘线下的商机和潜力。这些现象表明,只有线上线下互补协同,才能给用户带来更便捷、个性化的服务,O2O 模式将实现真正落地,并有望改变目前的电商竞争格局。但与此同时,对于开展 O2O 的企业而言,线上线下业务的融合将会使得企业信息管理系统面临更多的挑战,物流网络体系的布局也需满足来自两个渠道的客户需求。传统线下企业在掌握一

入去获取优质新客户,已经成了电商企业的当务之急。研究表明,社会化媒体对“评价的展示”正对人们的购买决策产生越来越大的影响,人们更愿意相信朋友圈的评价和推荐。根据 SOCIABLE LABS 调查报告数据显示,在 1088 名 Facebook 用户中,因为好友分享而点击进入商品页面的用户占 75%,购买好友分享商品的用户占 53%。淘宝转化率仅为 1.3%。社会化营销做得好,是提高转化率的重要砝码。通过研究用户行为决策心理,掌握未来营销的本质,利用社会化媒体切入到社会化电子商务已经成了电商企业共同的战略。

苏通丝绸
http://www.stjisc.cn 服务热线:0513-84889999
苏通杯全国财经好新闻大赛

GMO 搪瓷承压式
多能源储热水箱
www.gmoworld.com
电话:400-880-6155

中国国家游泳队指定供应商
双汇 开创中国肉类品牌
双汇产品我们做主!

国酒茅台
酿造高品位的生活