

中原百姓采博城

河南网商大会带来巨大惊喜

两天意向成交额逾1亿元



12月12日-13日,首届河南网商大会在中原百姓采博城完美落幕。这次盛会给参展企业以及前来淘货的商家带来了巨大的惊喜:本次大会实现了917家企业、12大类产品、3000多个品牌、超过10万件的“淘低价”商品与3万名商家的完美对接。

截至昨日下午3时,大会组委会对参会的917家企业进行了问卷调查。调查结果显示,经过初步估算,参会的917家企业,平均每家企业已与8家网商达成合作意向,还与12家网商有后续合作意向,总体意向成交金额超过1亿元。

河南女裤网上扩张

梦舒雅、顿尼亚,这些叫响郑州的女裤品牌,通过采博城搭建的平台,将突破产品销售的地域限制。

“非常好,非常好!”谈到网商大会的收获,顿尼亚品牌所属的郑州红磨坊服饰有限公司的梅女士显得格外激动。“13日的统计结果还没有出来。仅12日1天,就有100多家网商向我们咨询合作事宜,初步达成合作意向的已有30多家。”梅女士说。

比起实体店经营模式,网上代理来钱慢。梅女士说,实体店需要加盟费,只要加盟就能来钱。但他们给予网上代理的政策很宽松也很灵活,不需要加盟费,代理商可以进货自行销售,也可以只在网店上挂产品由公司发货。

网络营销是未来的发展趋势,此次网商大会更加坚定了梅女士的这个观点,“以前这个观点只是挂在嘴上,但经历了这次大会,才发现网络的力量居然这么大,网络空间真是广阔到让人难以想象。本地品牌最难突破地域限制问题,而在网上这个问题根本就不存在”。

对于梅女士的这个观点,梦舒雅女裤也非常认同。梦舒雅品牌所属的郑州领秀服饰有限公司电子商务主管马少波说,网商大会期间,前来咨询代理事宜的网商络绎不绝,仅12日上午,他的80张名片就发完了,与他们初步达成合作意向的网商已超过30家。

梦舒雅尝试电子商务的时间较早,马少波说,最早网上代理商必须给公司交2000元的信誉保证金。现在政策更加宽松,

无需保证金,就可以代理公司产品,但为保证产品质量,必须由公司统一发货。

“梦舒雅的网络营销取得了很好的成效。”马少波说,目前公司正在规范网上代理,并且正在制定新的代理政策,对代理商的新政策将在春节前后推出。马少波还透露,梦舒雅正在筹备自己的网上直营店。

网上有网店,网下还有实体店。线上线下,如何经营?不少网上代理商都非常担心自己的货源和进货价格。梦舒雅和顿尼亚采取了相同的方式,网上销售的产品价格基本在百元以内,但同一产品设置最低价格,任何经销商不得低于这一价格销售。顿尼亚的梅女士说,价格一乱,品牌就倒了。因此限制价格是他们网上代理设置的最严格的门槛。

同时,产品投放,网店要比实体店慢一拍。旧款在网上卖,新款在实体店卖。这样既能保证实体店的利益,又能保持网络销售的低价优势。尽管网上卖的是低价旧款产品,但是带来的经济效益是巨大的。梅女士表示:“估计网店带来的效益要比实体店翻一番。”

中原百姓采博城在实体经营的同时,投入巨资打造国内首创、中部最大的第三代电子商务平台——中原百姓采博网。实体经营和网络经营相结合,线上交易和线下交易相结合,并整合相关资源,全力打造现代化、国际化、展贸化、电子化的专业市场交易平台,实现市场交易模式、管理模式和营销模式的创新,形成虚实结合的综合经济体,完成传统产业链的升级。很多网商对中原百姓采博城这种先进的经营模式表示了浓厚的兴趣。

国华烩面网来重庆客

郑州国华食品有限公司企划经理陶明宏说,网商大会让他对销售有了新的认识,让他感知到了网络的广阔空间。

在此次网商大会举行之前,国华烩面一直是中规中矩的传统领域的制造商:制造产品——广告轰炸——卖场铺货。越来越多的老百姓知道了国华这个品牌,但为了让消费者对这个品牌从陌生到认识再到接受,国华付出了巨大的努力。

陶明宏说,目前省内的主要超市都有了国华的产品,但是省外市场还是空白。“那是更加巨大的市场,想谋得一席之地,要克服的困难更大。”一名特殊的消费者让陶明宏

认识到了网络的力量。

重庆的一位先生通过网络搜索找到国华公司的一个电话,辗转找到销售部门,想要购买5箱国华烩面。原来这位先生有一次来郑州探亲时在超市买了一盒国华烩面,吃过以后感觉很不错。回到重庆后,他还想买国华烩面,找遍当地所有的超市都没买到。想到网上买,也没发现有卖的。最后实在没办法,只好直接给郑州的厂家打电话。

陶明宏说,这位先生当时就表示很想做国华产品的网上代理,开拓重庆市场,“不需要卖场进场费,甚至连摊位费都不用,就可以在网上开个店,将国华的产品卖到任何地方。中间省去流通环节的高成本,可以直接让利给消费者,省掉的钱支付邮费绰绰有余”。

国华烩面参加网商大会,是想通过这个平台试试水,没想到收获颇丰。想要成为该产品网上代理商的有数百人,但是国华的代理门槛很高。

陶明宏说,他们非常看重网上经销商的能力和规模,未来可能会采取一个地域找一个网络经销商的方式。食品具有特殊性,谁也不会为一盒烩面支付几元甚至十几元的物流费,只能由当地的网络经销商配送,因此网络经销商必须有销售能力,保证进货量。量越大物流成本越低,网上销售才能得以实现。目前平顶山的一位代理商,就符合国华的标准。这位代理商在网上有2000多个加盟会员,有非常完善的销售渠道。

陶明宏表示,他们曾做过这样一个市场调查,宅男宅女时尚一族,是网购的新新人类,会是网上烩面消费的中坚力量。而且,随着这部分人的迅速膨胀,市场也在逐渐扩大。因此“烩面网上不愁卖”。

零门槛政策迅速打开市场

为期两天的网商大会中,浙江哈曼得启智玩具的河南总代理梁光原,用零门槛政策吸引了不少网商,“初步达成合作意向的网商就有十几家。”梁光原说。

什么是零门槛?不限制进货数量和金额,不要求代理机构的实力。目的是想迅速提高品牌知名度,借网络打开市场。

在网商大会现场,这种政策吸引了前来找项目的郭女士。“想做生意找不到合适店铺也没太多本钱,所以想到开网店,但是扎下了摊子又找不到合适的产品。”郭女士说,现在的家长舍得在孩子身上花钱,所以她特

别关注婴幼儿产品。梁光原的零门槛政策刚好符合她的要求,因此双方一拍即合。

虽然是零门槛,但价格上还是有严格要求的。梁光原说,网络经营最大的优势是价格,最大的问题也是价格。价格优势是吸引消费者网上购物的原因,但网上销售的产品价格透明,价格战又成了棘手的问题。

不能设置价格上限,因为有客源、有能力的网商,能把价钱卖上去。但要设置价格下限,这样既能保证每个经销商都有钱赚,也不会发生影响品牌定位的恶性价格战。梁光原说,代理他的产品,不管你是开网店的新手,还是网店做到钻石、皇冠级的老手,产品都不得低于最低限价销售,否则就会被取消代理资格。

即便是同质化经营的网店,即便大家的价都一样,网店也不会因此就死掉。为什么?因为信誉是网店的支柱,每一个网店都有自己固定的客源,维护好这部分客源,网店就能存活。“满街都是卖胡辣汤的,价格也差不多,但大部分胡辣汤店照样能够生存。”郭女士对自己开网店信心十足。

■ 笔者手记

谁说河南网商慢半拍

13日下午5时左右,当一大串统计数字出现在我面前时,我十分感慨:谁说咱河南网商慢半拍!

经过两个月的筹备,首届河南网商大会顺利召开,也带来了无数的惊喜。917家企业,12大类产品,3000多个品牌,10万多件商品,吸引了3万名网商,实现逾1亿元的意向成交额!一个数字接着一个数字跳出来。这些数字证明了一个事实:河南的电子商务,具有不可估量的发展前景。当有了网商大会这个平台来展示时,嘿,原来竟这样美丽。

杭州,被誉为“人间天堂”,2004年第一届杭州网商大会举办,吸引了1000多名网商;2009年首届河南网商大会,则吸引了3万名网商,意向成交金额突破1亿元。作为一个河南人,我格外自豪。

在中原百姓采博城举办的这次网商大会成绩斐然,可以说凝聚了天时地利人和。难怪乎能吸引河南省商务厅、河南省广电局相关负责人以及阿里巴巴(中国)网络技术有限公司总经理俞朝翎这样的贵宾关注参与。

