

“+”地铁购 本土“买全球卖全球”

郑州晚报+



作为河南省乃至中部地区的首家纸媒推出的本土化电子商务平台,在《郑州晚报》《中原地铁报》和本省互联网最大服务商企汇网的强强联合下,“地铁购”一上线就迅速聚拢了人气,为郑州市民提供本土化的网购生活。来自北京、上海、江苏、安徽、浙江、四川等地的用户也纷纷前来体验消费,获得了不错的口碑。 郑州晚报记者 廖谦

打造河南本土第一电商平台

2013年12月28日,郑州地铁1号线正式开通,而郑州晚报旗下的《中原地铁报》也随着地铁1号线的开通走上了地铁的各大站点,这是河南省唯一一份可以在地铁内发行的纸媒。经过前往成都、南京等地考察,郑州晚报决定依托《中原地铁报》创建“地铁购”网购平台,作为郑州报业集团的一个新项目为郑州报业集团增添一个新的发展渠道——本土化的电子商务平台。传统纸媒从事电商,缺乏的是互联网的运作经验和技术支持。作为河

南本土最具实力的互联网服务商,河南企汇网为河南的百万家企业提供互联网的网络营销支持,有着强大的技术力量和互联网运营经验。2014年3月初,郑州晚报社和河南企汇网就联手创立“地铁购”达成了意向,《郑州晚报》《中原地铁报》利用自己的宣传优势为平台做品牌推广,企汇网利用在互联网的运营经验和强大的技术力量为“地铁购”打好基础。这样强强联手的河南本土第一电商平台“地铁购”就开始着手开发。



上线当天,网站成功下单2000多单

“地铁购”上线之初,就吸引了众多商家,其中不乏国际知名品牌,如宝马、捷豹路虎、特斯拉、顺丰速递、万科房地产等,以及本土知名品牌思念、三全、好想你、果真了得等,通过各种渠道洽谈合作。

大量秒杀产品,瞬间秒空。

经过招商、产品筛选、平台的程序初级开发,“地铁购”于2014年8月1日上线试运行。试运行当天,浏览量达到十几万次,几千人注册了用户,当天成功下单2000多单,

“地铁购”上线前,原本计划是打造一个小而美的精品、潮流购物网站。上线试运行之后,受到了众多商家和消费者的热捧,运营方不得不加快研发进度,扩大规模,从初期的10多人目前已经扩大至有招商部、美工部、技术部、产品部、客服部、运营策划部、品控部等组成的几十人的年轻研发队伍。

“地铁购”从创意到上线试运行,郑州报业集团领导也给予了很大的鼓励和支持,集团党委书记、董事长石大东多次指示要把“地铁购”办好,并鼓励项目具体负责人要取长补短,借鉴国内成熟的电子商务平台的先进模式和运作方法,让郑州报业集团旗下的电子商务平台在互联网时代趟出一条属于自己的路。

在《郑州晚报》《中原地铁报》的强有力支持下,“地铁购”有望打造成河南本土最大的电子商务平台,成为中原地区“互联网+”时代电子商务风口的龙头。

带动本土电子商务的蓬勃发展

在试运行期间,“地铁购”已经历PC端和手机端的两次改版,目前已经完成第三次改版,即将全新上线,将增加商户自行入驻的新流程,让本地的商户能够更容易顺应“互联网+”时代,实现本土的网络销售渠道。

大关注。预售阶段,来自国内的北京、上海、浙江、江苏、安徽、四川等地的用户也纷纷登录“地铁购”进行网购。目前除了郑州保税区,广州保税区一些商贸公司的部分母婴用品也开始和“地铁购”建立了合作。

2014年9月底,iPhone6手机在全球发售,“地铁购”通过和本地的通信商家合作,在郑州首先推出了iPhone6手机的限量发售,引来果粉的热捧,“地铁购”买iPhone6不排队让市民津津乐道。此外,三星note4在郑州也是由“地铁购”首发,引起了不小的轰动。

“地铁购”还和国内顶尖的美容用品研究机构合作,打造了全国独家发售的“薏肌28”美颜皂、面膜等女性美容产品,经过上千人的免费试用,赢得了良好的口碑,正式限量发售后,每次都是一抢而光,引领本地潮流先锋。

郑欧国际铁路货运班列始于郑州,终点德国汉堡,2014年10月,“地铁购”搭乘郑欧班列从德国汉堡往郑州发回了第一批德国的原装奶粉,引起郑州本土乃至全国各地妈妈的极

“互联网+”时代的到来,“地铁购”这样一个依托郑州报业集团的本土电子商务平台迎来了新的契机,“地铁购”也将乘风破浪,走向更值得期待的未来,以龙头的姿态带动本土电子商务的蓬勃发展。

