

从单打独斗到携手并进——

寿光电商聚起青年力量

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮

今年暑假，潍坊科技学院汽车学院大三学生宋戈和三位同学，在寿光青年电商中心有了自己的办公室，开始了创业。前几天，一位烟台的网友购买了一个6元的花盆，这是宋戈他们的第一笔交易。

“办公室没有租金，货源由电商中心提供，我们只管销售就行。”宋戈说，零投资零风险，没有压力，做不好也不会有什么损失。

宋戈这个21岁的男孩，之前看过很多创业方面的书，但不知道如何下手。共青团寿光市委筹建的青年电商中心为他提供了实战的机会。

“电商是最前沿的市场模式，青年是与时代发展最贴近的群体。充分发挥青年在电子商务发展中的领头羊和突击队作用，服务和引导全市有志青年在电子商务的浪潮中开辟通向成功创业的正确航线，是当前寿光团市委积极服务青年创业需求，打造服务型团组织的重要发力点。”共青团寿光市委书记张伟说。

提供培训

——师傅领进门

7月中旬，宋戈刚入驻淘宝，铺好店面，就收到订单消息。但付钱时，对方发来截屏信息，表示无法支付。宋戈很奇怪，立即找到在楼下办公的青年电商服务中心项目负责人赵希平。“这是盗取信息的，不理他，或者直接拉黑。”赵希平指点。这样的经历让宋戈长了个心眼，淘宝的规则都要懂，而且细节一定要做好。在运费模板区，宋戈没有设置地域限制，在赵希平提醒下，终于把快速模板设置好了。

寿光青年电商服务中心设立软件开发部、项目运营部、培训部和业务部，为青年电商提供培训指导、技术服务、互动交流、咨询发布等，帮助创业青年做大做强电子商务。该中心前期计划培养百个优秀店铺和百位优秀人才，为寿光电子商务发展创立示范模式。

6月23日，寿光团市委邀请浙江义乌工商学院贾少华教授在潍坊科技学院开讲座，对当前电商发展环境和模式进行解析与辅导。这次讲座，坚定了宋戈创业的决心。

“网上讲的有时听不懂，身边的人讲更容易懂。”在网上经营时令果蔬的张晓玲说。

东方誉园农圣庄园的刘湘冰，抱着试一试的想法，听了电商中心提供的培训“听课，让



寿光环球软件的员工正在打印快递单。

我们长了很多见识，时间不长却很很有意义。师傅领进门，修行在个人。”刘湘冰说。

没参加培训前，刘湘冰吃过亏。5月份，他们做了一次蜂蜜优惠活动，只需1元钱就可买蜂蜜，获得了很多好评，但后来却被查了，积累的70多分全部清除。“因为不懂规则。”刘湘冰说。

寿光智达科技公司的袁刚已有丰富的淘宝店铺经历，“刚开始没有任何人提供服务，我们只能自己摸索。现在有成熟的经验，大家可以借鉴，少走弯路。”

做好信誉

——赠品也要保证质量

“电子商务是一个较长的过程，前期投入大、收益小，到后期才有收获。”农圣网总经理助理柔丽敏说。

“在寿光，人们不像大城市人对电子商务在认识程度上那么深。大家老想见到立竿见影

的效果，这是一个普遍问题。但俗话说：一口吃不成胖子。”赵希平称。

张伟曾用过欧亚特漆，即便家里墙面刚刚过这种漆，也没有味道，感觉很环保。但这样的油漆公司全年销售额却只有100多万。而立邦漆、多乐士的网上份额已达2亿多元。张伟认为，在网上欧亚特漆应该有很大的上升空间。青年电商中心联系欧亚特，但他们表示对电商、资金投入不了解，没有底。

欧亚特以前注重区域销售，之前在慧聪网上销售过，效果不怎么好。因为没有专人管理，只是等着来订单。赵希平称，现在电商中心为欧亚特代理网上销售，并拿出了具体的方案。

“现在定位偏重年轻人，在包装的色彩、色调都上进行调整，不同规格的、各层次的都有。目前产品设计已经结束。”赵希平准备在天猫、京东和阿里巴巴三大网站全面铺开欧亚特产品。

刘湘冰所在的网店还差25个心就可以达到1钻级别。6月初开张的这家网店格外重视信

誉，货源有保障，品质有保证。7月，他们发山楂时，想给客户点赠品。把赠品放进去后，晚上却发现口感不一样，又让物流全部送回来，重新打包。“即便是赠品，也要保证品质。”刘湘冰说。

“前期不是为了赢利，是为了信用。顾客很多都是回头客，前期必须打好基础，信誉比什么都重要。”刘湘冰说。

正视问题

——见招拆招

硬盘的网店做到4钻，网络程序的做到2钻，化妆品的也做到了4钻。“在达到较高信誉后，我们开始追求利润。”已有4年淘宝经验的袁刚和创业伙伴李晓华、金杰正在想办法解决快递最后1公里的问题，相关软件正在研发后期。

在美国等地，快递员把东西放到客户门口即可。但在中国，快递员想把货物放在社区门卫或者物业管理处，大多遭拒。快递员每次通知客户来拿，中间都得等几分钟。能不能有个地方，快递放到那里，客户去拿即可。

“软件很快研发出来，但地方却需要政府相关部门协调。”袁刚说。

“电子商务产业实在太大了，需要更多的人参与进来。我们争取市里出台政策，帮助电商更好地发展。比如，更好地争取物流的优惠价格，争取更优惠的银行贷款等。”张伟说。

农圣网瞄准的是电商关注较少的生鲜领域。“寿光做生鲜有天时地利人和优势，80万亩的大棚基地，几百家农业专业合作社，还有农产品完善的质量控制体系，以及人们初步的品牌意识。”柔丽敏说。

今年初开始做的农圣网，到9月份研发完成。柔丽敏称，现在已有不少客户来找，有合作意向的已有3家。但难处之一在于制定大宗生鲜的统一标准。寿光出口农产品的标准给了他们很大启发，在此基础上，进行修改不是难事。

更难的是改变人们的意识。“俺做得好好的，不用什么网站。还得拍照，怪麻烦的。”下去调研时，柔丽敏没少遭到农户的拒绝。交易市场中，做农产品交易的大多数年龄偏大，不懂电脑操作，连智能手机都很少用，更不用说微信了。

“这是一次革命，希望带动一批人。”柔丽敏说。

一边开宾馆，一边开网店，两个月成为1钻卖家

张大姐“淘宝”记

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮
本报通讯员 吕晓菲

8月1日17时，寿光老汽车站旁的嘉嘉宾馆里，张晓玲用顺丰快递往昆明发了4箱甜瓜。

“今天发，明天到。南方很少见到这种水果，客户就图个新鲜。”张晓玲说。

刚刚做网店4个月，1967年出生的张晓玲已经成为寿光小有名气的网店店主了。尤其是她只用了两个月时间，在淘宝网上经营的“绿野鲜踪时令果蔬店”就升级为1个钻，让众多卖家羡慕。然而，张晓玲却说：“要是知道做网店这么麻烦，我就不做了。”

边学边干

2003年，张晓玲的儿子帮着张晓玲申请了网上店铺，却一直闲着，因为她没琢磨好干啥。张晓玲一个朋友的干果店做得很大，她问人家：“能不能网上代理？”但当对方问“你团队有几个人，你有多大的实力”时，张晓玲一下子气馁了。卖小孩的手工棉衣，是自己擅长的，但到不行，心里直打鼓。

加上因为开着宾馆，张晓玲也就没下决心尝试新的买卖。今年，经营的宾馆到期，面临拆迁，房东不能签订长期合同了。以后做什么？现实让张晓玲重新思考。

有同学兼职在网上卖毛巾，月收入五六

千。有亲戚卖蔬菜种子，一年能挣几十万元。网上这么能赚钱？张晓玲跃跃欲试。

“光想永远想不透，不如边学边干，你卖小柿子吧。”张晓玲的妹妹建议。

张晓玲自己喜欢吃小西红柿，紫色的，红色的，黄色的，哪里的好吃，质量如何，也都比较了解。今年4月5日，儿子放假，把网店装修起来，同学帮着设计了图片，网店正式开张。

为保证货源质量，张晓玲直接到西红柿之乡古城街道去打听，谁家的小西红柿品种好、种得好，挨家考察。早晨6点，张晓玲就赶到大棚。因露水太多，农户不让进棚，她就等了一个多小时，然后摘下带着露珠的小西红柿回去了。

前期卖得少，每次摘回来只有五六公斤。“还不够油钱，值得吗？”初期，总有疑问。“不管多少，我要先树立起信誉。”张晓玲说。

诚信热情赢得好评

零突破很难。先让大学同学在自己网店帮着拍了十多单，但张晓玲觉得是欠人情。

第一笔真正的交易来自一位女士。她是开广告公司的，想买些礼物，看到紫色的小西红柿很好，就要了两箱，共6公斤。虽然很高兴，但业务不熟练，张晓玲不知道把两箱打在一起

发。结果一个箱子先到了，客户打电话问：“怎么就一个？你怎么不一起发？”“我刚开始做，还不知道这些，我马上问快递公司到那里了，立即给您答复。”随后，张晓玲致电快递公司，问明情况，然后给客户答复下午到。

这样一个及时的反馈，赢得了客户的信赖。人家不仅给了好评，还写了一段长长的评论。“说我很上心，是最热情的人，真是倍受鼓舞。”张晓玲说。

随着订单数量上升，农户也直接给送西红柿上门了。最多的一天，张晓玲发了50多公斤西红柿，50多公斤甜瓜，还有一些小黄瓜。张晓玲的丈夫帮着填写快递单，她担心出错，一个字一个字的核对。

为啥获得那么多好评？张晓玲说，只要客户下单，他们从来不拖。货源总是选择最好的，尤其是紫色小西红柿。

刘旺的甜瓜很好，放一箱子满屋都是香味。张晓玲承诺，甜瓜不香不脆不甜可以立即退货，让买家大胆下单。但夏季的甜瓜没有春天的好吃，加上天热，再远一些的客户，张晓玲就建议不发了。

“交流时语气要婉转，用网络流行语，太严肃不适宜与客户交流。”刚开始遇到问题，张晓玲心里不平静，就让丈夫帮着回复。经过不断反思，张晓玲也转变思想，即便不挣钱也得好好地说，争取好评。“亲，宝贝怎么样？瓜破了吗？有问题我全额退款。”张晓玲在对方反映问题之前，主动解

除买家疑惑。

把寿光特色产品卖出去

开店前，不知道如何处理图片，也找不到美工，张晓玲花了150元买教程自学。

“请人做每幅海报得花50元钱，太贵了。”张晓玲说，因为还开着宾馆，时间不够用，只能晚上时间做图片。

网友总有很多疑问，小柿子是转基因的吗？张晓玲找出专业的文章给网友解释。柿子上的小尖是不是抹药抹的？她又请教农艺师，也看卖种子的是如何描述的，给网友仔细解释。施肥方面，张晓玲也懂了不少，争取让客户吃着放心。

蔬果的季节性强，这几天张晓玲正琢磨着上葡萄和苹果，并把苹果作为主要销售对象。张晓玲想抓紧操作，把寿光一些特色的产品宣传出去，用一两年的时间做大网店。

“很希望有一个学习的平台，多学习。”张晓玲说，很多时候觉得无从下手，数据分析也是从网上听了一点，不如面对面地交流好。每次市里组织电子商务培训，张晓玲都去，在交流中学习实战经验。她希望培训再专业一点，再频繁一点。

“我想坚持做下去。做果蔬的竞争对手少，虽然难点，但只要多付出，肯定能做好。”张晓玲说。

“醉美菜乡”寿光市首届“蔬菜艺术生活”摄影大赛征稿启事

为进一步做大做强我市“中国蔬菜之乡”城市文化品牌，以摄影艺术记录、展示各种蔬菜的自然之美、创意之美、生活之美，根据全市首届群众文化艺术节活动部署，决定举办“醉美菜乡”寿光市首届“蔬菜艺术生活”摄影大赛，现将有关事项公布如下：

一、组织机构

主办单位：中共寿光市委宣传
承办单位：寿光市摄影家协会

二、摄影大赛主题和征集作品主要内容

本次摄影大赛的主题是“醉美菜乡·蔬菜艺术生活”。征集的摄影作品，要突出寿光蔬菜作为“中国蔬菜之乡”的特色，反映和展示蔬菜之美。具体可以从以下三个方面进行创意创作拍摄：1、大美中国。以各色蔬菜为材质，通过创意拍摄，反映祖国壮美山河及其人文历史。2、醉美菜乡。以蔬菜为材质，创意反映表现“中国蔬菜之乡”寿光市的美丽景色及人文历史。3、多“菜”缤纷。包括各式各样色彩缤纷的蔬

菜花朵、蔬菜果实、蔬菜茎叶、蔬菜造型等等。拍摄创作中即可以采取写实的手法，也可以采取写意的手法，还可以采取摄影与美术相结合的创作方法，也欢迎电脑后期制作的蔬菜艺术摄影作品。

三、作品征集期限

从《征稿启事》发布之日起，到2015年1月31日截止。

四、入选摄影作品数量及奖项设置

本次摄影大赛从征集作品中评选200幅(组)佳作，举办展览。其中：
一等奖2件，奖金各5000元；
二等奖3件，奖金各3000元；
三等奖6件，奖金各2000元；
优秀奖89件，奖金各200元；
入选奖100件，奖金各100元。
等级奖项同一作者不重复获得，优秀奖、入选奖不限。

五、征稿细则

1、全国各地摄影家、摄影爱好者、广大乐拍群众都可应征选送摄影作品参赛。

2、征集的摄影作品，原则上是征稿期间新拍摄的作品。

3、必须是彩色摄影作品，单幅组照均可，组照每组4-8幅，一组按一件作品对待。

4、作品体裁不限，纪实摄影作品、艺术摄影作品、电脑创意摄影作品均可。

5、对投稿的照片可适当剪裁，但不可作大比例剪裁，以保持作品较高的数据质量。建议数码相机使用RAW格式拍摄，以提高摄影作品的质量。

6、投稿作者报送作品电子文件的同时，要以WORD文档报送作品表，内容主要包括作品题目、作者姓名、通讯地址、邮编、拍摄时间、拍摄地点、联系电话等信息。

7、投稿方式。本次摄影大赛采取电子文件投稿的方式。参赛作品必须保留照片拍摄原始参数等信息(EXIF)、JPEG格式，每幅照片文件不

小于5MB。作品标题格式：《作品标题》-作者姓名。组照每组作品建一个文件夹，其中的4-8幅作品按顺序编号，标题格式同单幅。

(1) 电子邮箱投稿。发送电子邮件时，把所有要投稿的作品和作品表，放到一个文件夹里，文件夹名称：“蔬菜艺术生活”摄影大赛-作者姓名，打包一起发，不可一张一张发。没有作品表的稿件视为无效。

(2) 光盘投稿。将投稿作品和载有作者信息的作品表，一起刻制光盘，邮寄到指定地址。光盘上注明“蔬菜艺术生活”摄影大赛和作者姓名。没有作品表的稿件视为无效。

8、不符合上述2-7款要求的应征作品，评选前予以剔除。

六、评选

由主办方会同聘请的摄影专业人士进行专业评选，确保评选的公开公平公正。

七、有关规定

1、本次摄影大赛不收费、不退稿，对所有

使用面积5000平方米

可容纳400家电商

寿光有了青年电商创业孵化大厦

□记者 石如宽 通讯员 吕冬 报道

“没有场地，我们给！没有技术，我们教！只要你有一颗青春热情、永不言弃的心，吃苦耐劳、敢于钻研的劲儿，还有对寿光团市委和电商服务中心的信任，足矣。”这是共青团寿光市委对青年电商创业的宣传。

今年7月初，寿光团市委与全福元集团达成协议，青年电商创业孵化大厦项目落地寿光全福元东城城市综合体。该项目总规划使用面积5000平方米，能同时容纳400家电商入驻。

目前，大厦主体已完工90%，预计明年5月正式运行。大厦4层为寿光青年电商服务中心，中心设置行政运营部、营销部、电商培训部、网货研发部、摄影工作室等部门，有针对性地开展青年电子商务需求的相关服务工作。

寿光青年电商创业孵化大厦是寿光青年电商的创业实践基地，具有孵化器功能，为大专毕业生、待业青年提供孵化服务。大厦大厦通过提供创业场地及相关扶持政策，为青年电商提供创业实践平台，让青年电商在电商企业或店铺的开办经营及运营过程中，提升专业实践能力和创新创业能力。

寿光青年电商创业孵化大厦选择落户全福元东城城市综合体，是因为这里有大型超市、百货店、星级酒店、娱乐城、影院、酒吧街、美食城、儿童城、商务写字楼、酒店式公寓、高档住宅等，青年电商可以在这里实现24小时足不出“城”的现代生活形态。

寿光团市委书记张伟认为，寿光青年电商创业孵化大厦的建成，不仅能使寿光的电商产业形成集聚优势，也会使青年电商之间的货源交流更加密切。此次，寿光团市委在其中仅充当着引导者和公共设施建设者的角色，青年电商创业孵化大厦的组建和招商都将由市场来完成。

“寿光的电商企业大部分还处于初期发展阶段，产业的集聚能够推动寿光电商产业加快发展。”张伟称，青年电商创业孵化大厦建成后，寿光的电商产业链以及城市配套将借势实现全面升级，凭借区位优势和政府支持，放大产业带动效应，集合资源，打造寿光电子商务高地。

现场听浙江大学专家教授

阿里巴巴等知名电商传授经验

寿光人义乌学电商

□记者 石如宽 报道

本报寿光讯 “我们好多企业对电子商务的认识还处于初级阶段，不懂的东西只能自己摸索。但义乌已有成熟的模式，学习可以大大减少探索的时间，少走弯路。”去义乌学习归来，农圣网总经理助理柔丽敏说。

7月25日，寿光市委组织部、商务局、经信局共同组织的“寿光市企业家电子商务与互联网金融专题研修班”在义乌市委党校开班，寿光部分大中型企业、成长型企业、商贸流通企业、电子商务和软件信息企业负责人及商务、经信、发改、人社、信产办、城建投、软件园和部分镇街分管负责人，共55人参加了培训。

本次培训共5天时间，先后邀请浙江大学专家教授、阿里巴巴等知名电商企业负责人，从当前电子商务发展趋势、电子商务运营团队管理、利用电商塑造和传播品牌、传统企业与电子商务融合等方面进行培训，同时结合义乌电子商务发展的实例开展了互动式教学。其间，先后组织学员到义乌国际商贸城网商服务区、浙江真爱网有限公司等地开展现场教学。

“电子商务全产业链的发展是电子商务发展的新方向，是企业电子商务应用成熟的表现。”浙江省人大代表、2013中国十大“牛商”、中国巨龙箱包公司总裁邵宝玲女士在培训班上的话，引起了学员们的广泛共鸣。

7月26日晚，所有学员进行了第一次分组讨论，大家踊跃发言。“听了浙江经济职业学院张立群教授的课，我对微信微博营销有了全新认识和想法，下一步建设目标客户微信群，把我们的产品做到微店上去。”山东新天地肥业有限公司网络营销部部长王毅表示要马上学以致用。

潍州水泥公司董事长魏德平表示，这次出来第一天老师就帮公司规划了“中国水泥”网络域名的最优利用方案，注册雪藏5年的金疙瘩终于要发光了。全福元集团网络部部长孙东正说：“义乌发展本地电子商务的实践对我们很有借鉴意义，我对打造好寿光自己的‘天天购’电商平台更有信心了。”

“正在编制过程中的《寿光电子商务发展规划(草稿)》中明确提出，到2016年全市电子商务交易额要突破180亿元，年均增幅要达到40%。任务很重，但我们信心更大。”寿光市商务局的范鹏说。