

电商、微商、实体商平行发展

抓住“互联网+”机遇 加速传统产业转型

□记者 肖会
通讯员 李瑞成 报道

本报聊城讯 “传统企业走过了昨天的拼搏发展，留下了一串串成功的足迹。然而，在网络科技异常发达的今天，传统产业将如何抓住‘互联网+’的历史性机遇加速自身的转型升级？”4月18日，聊城市电子商务产业园首场“互联网+”系列活动成功举办。来自北京的著名电子商务专家潘或、《传统企业如何玩转电商》的专题讲演，为聊城市民详解了传统产业如何使电商、微商、实体商平行发

展，怎样运用“互联网+”运行模式，进一步加速实体企业的转型升级等诸多现实问题和困惑。

据介绍，潘或是中国知名的电子商务专家和资深互联网研究者，具有16年电子商务从业经验。曾担任美国AIESEC国际经济学商学生联合会演讲嘉宾、美国TED全球大会演讲嘉宾的经历，现任中国电子商务运营大赛专家顾问、中国金银花行业协会专家顾问、山东大学、东北财经大学等6所大学客座专家讲师，被业界公认为“中国新一代电子商务实战

派运营的领军人物”。

活动现场，潘或详细阐述了传统品牌企业在电商发展上具有的优势，比如传统品牌企业运用长期积累的营销经验和商品资源，可以利用“互联网+”的手段完善终端网点及渠道布局等，并对企业供应链管理、资源的整合能力、物流配送能力、渠道的话语权、如何加速企业转型升级等相关问题作了详解。

“我们公司是一家集产品研发、生产、销售、检测、施工于一体的室内污染治理治理机构，主要生产研制包括室内空气治理设备、药

剂、新型日化产品在内的数十种产品。2014年，公司利用互联网开辟的网上企业经营平台，设立了专门的网上营销机构，不但节省了大量人力物力，还最大限度地拓宽了企业宣传渠道，企业经营情况也越来越好。今年，聊城市电子信息产业园开启了微商课业培训后，我们又构建了一支规模不小的专业微商队伍，听完了潘或老师的演讲，更坚定了我们利用‘互联网+’带动企业转型升级的信心和底气。”来自聊城市康城环保科技有限公司的民营企业老板陈沛军，高兴地对记者说。

轮椅上的创业梦

吴瑞波：微商创业渐入佳境

□本报记者 高田

像很多年轻人一样，27岁的吴瑞波也一直梦想着能有一份自己的事业，但是与大多数人不同的是，患有格林巴利综合征的吴瑞波自小丧失了行动能力。2012年大学毕业后，吴瑞波和同学开办了一家网络公司。创业渐入佳境时，2014年他又回到聊城，开始探索自己做微商，并注册了公司准备大干一番。

吴瑞波是莘县妹冢镇东沙河村人。据父亲吴广巨介绍，吴瑞波出生时身体正常，三四岁时行走经常摔跟头，由于当时对罕见病的了解并不多，医院误诊成小儿麻痹症。后来，吴广巨在带儿子求医问药过程中得知儿子患的是格林巴利综合征，行走能力会逐渐衰退，目前还没有特效的治疗方法和药物。

吴广巨接受了儿子患病这个事实，但他仍坚持让儿子继续读书。2007年，初中毕业的吴瑞波考上了山东省特殊教育学校，在山东省特校里学习了5年的计算机专业。

2012年，大学毕业的吴瑞波并没有立即回家，而是和同样身体残疾的4个同学利用其所学特长开办了一家网络公司，主要经营业务是给客户架构网站，设计网站、网页等。从2012年到2014年，5人的创业收入达到了百余万元，而吴瑞波是主要负责人，2014年年底分红分到了60多万元。

2014年年底，回老家过春节的吴瑞波被父亲给留了下来。“他身体不便，在济南我们不能经常见面，现在也到了成家的年纪，希望在聊城安定下来。”吴广巨说。吴瑞波听从了父亲的建议，在聊城买了一套房子作为办公和居住的场所。尽管回到了聊城，吴瑞波并没有完全撤出济南的网络公司，现在利用网络交流十分方便，即使是吴瑞波身在聊城，也能和合伙的同学共同经营业务。回到聊城后，吴瑞波对济南的网络公司操心少了，他又把创业方向瞄准了最近非常火热的微商。

2015年1月份，吴瑞波注册了山东微商办公用品有限公司，目前，吴瑞波的公司只有他一个人，公司目前主营微信面膜营销，他还取得了某品牌面膜的区域代理资格。

“现在刚刚开始起步，已经有不少顾客购买面膜，每天打包、发快递几乎都是他一个人干，我出去打工，他不用我操心。”吴广巨说。现在吴瑞波仅面膜一项一个月就有一万多块钱的营业额。4月20日，谈起下一步的发展计划，吴瑞波有些不好意思地笑了笑，说：“什么挣钱干什么，下一步还是继续做大微商，拓展一下微商培训，不光发展下级代理商，还要教会下级代理商怎样提高销售量。另一方面也在开发网络业务，老本行尽量不丢。”

今年3月份，吴瑞波已经在YY语音频道开设了网络销售的培训课。他还参与了所代理的某品牌面膜《微商赚钱实操手册》的编写。有时为了写销售策划方案，一直要忙碌到次日凌晨三四点。

吴瑞波说，他一个人的公司刚刚起步，还需要新人的加入和他一起共同创业，他希望能有懂计算机网络的残疾人来加入他的团队。在创业过程中，吴瑞波感到目前最大的不便，就是聊城的无障碍设施和无障碍通道不健全，“如果能像大城市那样健全无障碍设施，像我一样的残疾人单独出门办事的时候，会更加方便。”吴瑞波说。

高松：业务订单已预约到“五一”



□张波
孙亚飞 报道

4月21日，高松正在利用互联网与客户交流结婚录像后期编辑的有关事项。

□蒋鑫 孙亚飞 张波

今年22岁的高松，是高唐县尹集镇西西村人。这位90后的小伙儿，没有因为身体上的先天残疾向命运低头，而是借助“互联网+婚庆”的模式放飞创业梦想，为自己开通了一条致富路。

记者近日见到了高松，他告诉记者，出生后不久，自己便得了一场重病，以致终生不能直立行走，甚至生活都不能自理。“爬行”曾一度让他对生活充满绝望，而现在，每天早上八点钟，高松都会坐着电动轮椅来到自己的婚庆店，然后再“爬”上工作台，开始一天的工作。

高松的父亲高宝华经营着婚庆店铺，由于技术原因，高宝华要把录像送到县城做后期编辑，这给生意带来了很大不便。在好奇心和想给父亲减轻劳累的想法驱使下，高松主动向父亲要了一台电脑，决定学习录像后期编辑。之后，在网友的帮助下，他很快掌握了后期编辑制作。

掌握了影视编辑技术，高松想让更多的人了解和知道他的婚庆店，于是他决定，在互联网上开展婚庆业务。随后，他申请建立了一个聊天群，添加了200多个新婚夫妇为好友，通过口碑相传，高松的网络业务慢慢繁忙起来。

借助互联网，高松拉长了婚庆业务链条，也让父亲经营的婚庆店名气越来越大，业务量大大增加，业务范围不仅覆盖尹集镇，还拓展到了固河镇、梁村镇等周边乡镇。“现在我不但编辑自己的录像，还承接了不少婚庆店录像的后期编辑。”高松介绍，他利用互联网还做一些适合自己的兼职，除去自己的生活开支外，还能结余一部分。

“现在我通过互联网承接订单，父亲负责布置婚礼和拍摄，回来后我再做后期制作。”高松说，眼下的婚庆业务订单已经预约到了“五一”，他担心忙不过来，还推掉了好几个。“如果没有互联网，我的婚庆店不会做得这么红火，更不会有现在开朗乐观的我。”高松笑着说。

8条措施 推进节能减排

□杨秀萍 报道

本报聊城讯 4月20日，聊城市第38次市长办公会研究了《聊城市2014—2015年节能减排低碳发展行动实施方案》（以下简称《方案》）。

《方案》提出，聊城市2014—2015年节能减排低碳发展行动的具体工作目标为：2014年，单位GDP能耗比2013年下降3.3%（2014年聊城市GDP能耗下降6.056%，超出省下达任务2.756个百分点），化学需氧量、二氧化硫、氨氮、氮氧化物排放量降幅超额完成全市“十二五”年均目标的25%左右，单位GDP能耗比2014年下降4.58%，全市主要污染物化学需氧量、氨氮、二氧化硫和氮氧化物分别控制在14.2万吨、0.9万吨、7.57万吨、9.76万吨。

“发展与环保并不是对立的，聊城要想走得长远，就必须蹚开绿色发展的路子，围绕最严格的节能减排低碳标准，将责任压实。”聊城市市长王志林强调。

为确保按期完成以上工作目标，《方案》明确提出8条工作措施：一、调整优化产业结构，加快构建节能低碳型产业体系。聊城市将加大淘汰落后产能的力度，力争2015年年底前，全部完成国家和省下达的淘汰落后产能及过剩产能任务。二、实施节能减排降碳工程，切实减少能源资源消耗和污染物排放。聊城市将着力加快燃煤炉更新改造，到2015年年底，淘汰城市建成区10蒸吨/小时及以下燃煤锅炉。三、注重标本兼治，积极推进重点领域节能降碳。聊城市将建设10个企业能源管理中心，推广高效节能电机50万千瓦，持续开展百企节能低碳行动。四、推进技术进步，强化节能减排降碳技术之撑。对此，该市将加快先进适用技术推广应用。五、强化政策扶持，加快建立节能减排低碳保障机制。聊城市将在落实价格政策的同时，强化财税支持，全面推进绿色融资。此外，聊城市还将进一步完善各项措施，建立节能减排市场化机制；加强监测预警，加大节能减排降碳监督检查力度；落实目标责任，确保全面完成节能减排降碳任务。

位山灌区节水改造工程全面展开

□记者 孙亚飞

通讯员 马胜男 张强 报道

本报聊城讯 近日，记者在聊城市水利位山灌区管理处了解到，该管理处积极贯彻水利部加快推进节水改造实施的重要部署，全力克服引黄灌溉与工程建设的时间冲突困难，目前，中标的9家施工企业全部进驻工地，位山灌区节水改造工程全面展开。

据悉，该工程涉及部分市管骨干工程和在平县、高唐县、临清市、度假区等4个县（市、区）的县管工程，主要内容包括衬砌改造渠道23.5公里，建设建筑物205座，建设干渠管理道路1.32公里。

为确保工程保质保量如期完成，位山灌区管理处牢固树立水利工程建设“进度是政治、质量是生命、资金是保障、安全是前提”的思想，成立专门工作组，分工包县，对工程建设质量、进度、资金管理和生产安全进行巡回指导督导。同时，强化资金管理，提高资金使用效益；严格落实水利工程施工新规范，建立健全施工单位“三检制”、监理单位“平行检测”、建设单位委托“第三方检测”的质量控制体系，确保施工质量；严格落实安全生产管理制度，强化施工安全，确保安全生产不出任何事故。

工程计划5月底前完成50%，12月底前全部完成，目前已完成25%。项目完成后，将极大改善平盖县（市、区）工程条件，为农业增产增收打下坚实基础，同时也为今后进一步争取项目和资金创造良好条件。据了解，位山灌区管理处始终坚持把节水改造当做优化水资源配置、提高工程调控能力、改善生态环境的重要抓手，有效提升了水利建设在全市经济社会发展中的支撑能力。

导读

◆铁血将军范筑先

用生命捍卫民族尊严

→ 24版·人文

大众日报聊城分社、《聊城新闻》法律顾问：山东永圣律师事务所律师李又强。

□责任编辑 王菁华
(0531) 851 93571

固话捆绑手机，没有上网却产生了流量费，客户质疑——

套餐之外的流量费，该不该收？



□本报记者 孙亚飞 蒋鑫

“接连关注报几篇关于通讯维权的报道，觉得我们的遭遇也该跟记者反映一下。”近日，聊城居民范先生与记者取得联系，开门见山地说。范先生告诉记者，包括他在内的三名家庭成员，均办理了联通公司固话绑定手机的业务，先后都收到了莫名其妙的交费短信，被要求交纳500元的套餐外流量费。但更出人意料的是，由于三人对处理的方式不同，交费金额也不相同。

“先是我表哥，然后是我姐夫，最后是我，都是收到短信提醒‘当月套餐外流量已经达到了多少钱’。”范先生将其3月14日收到的一条“温馨提示”打开后，记者发现，当日范先生的套餐外流量费已经达到了440.55元。“因为经常外出，所以为了不耽误接到客户给固话的来电，我们办理了固话绑定手机的业务，绑定固话的这个手机平时就是接电话，而且网络是关着的，怎么可能产生流量费呢？”范先生说，“每月25日是交费的截止时间，当时的费用已经达到了500元，当我咨询关于流量

的问题时，营业厅的工作人员直接说是不小心上网了产生的费用，让我交了60块钱，给我免了440元。同样的情况，我姐夫怕麻烦就把钱直接交了，但是我表哥因为给客服打电话投诉，费用竟然全免了。这到底是怎么回事？”

为证实范先生所言，记者随后与其姐夫及表哥取得联系，二人均表示范先生所言属实，而且其姐夫也向记者提供了当时交纳费用的发票，发票中“上网费”一栏明确显示为500元整。

范先生告诉记者，自从他2011年办理了这项业务后，没有拿这部绑定固话的手机上过网。“我有支持4G、3G网络的手机各一部，绑定固话的这部手机则是一款待机时间长的支持2G网络的手机，因为上网慢，我自然不会用它。”范先生告诉记者，当他用电脑打开自己的网上营业厅查询历史详单后，发现在可查询的月份中，唯独3月份产生了流量费，这让他感到十分蹊跷。“我是2011年办理的绑定固话的业务，以前一点事没有，就在今年3月份的前半个月里，接连收到提示短信，这流量费就跟水一样哗哗地流走了。”

随后，范先生拨打了联通10010客服电话，咨询业务消费情况。客服告诉范先生，他开通的套餐为“沃·商务”精英版，除包含300分钟语音通话时长外，并没有订流量，也没有开通上网业务。“没开通上网业务，是在我知道扣费后，我要求关闭的。”范先生告诉记者。

随后，记者联系到了一位曾在联通公司工作过的人士，针对范先生一家出现的问题进行了咨询。他告诉记者，在一般情况下，如客户在不知情的情况下产生了上网流量，并且是第

一次产生了上网费用，联通公司原则上可以免除费用的80%，但如果第二次产生费用，需照实交纳。当记者问到为何会出现全交、没交和交一部分的情况时，他告诉记者，如果联通用户对所交纳的费用产生质疑后，在经过信息确认后，工作人员才告知客户可以进行一定费用的免除，但是，如果联通客户对其产生的费用

相关报道

谨防微信购物陷阱

□杨秀萍 张连福 报道

本报聊城讯 近日，聊城市东昌府区某中学生王军通过微信朋友圈得知，山东省东部某城市有卖家想低价出售其手上的港版苹果6手机。经过一番讨价还价后，双方以2300元成交。

起初，王军通过银行转账1000元定金给卖家，几天后，卖家通过快递把手机发送至王军家所在地。拿到手机后，王军现场兑现余款1300元。当时因快递员催促尽快付款，王军并未仔细验货。待回家后，王军查货时发现手机系统不对，品牌标识也有破损，明显是假冒伪劣产品。

发现上当受骗的王军，立即联系到出售人，并要求退货。卖家起初并不承认出售假冒商品行为，坚持不退货。王军无奈找到了聊城市消费者协会，然而，因为没有直接证据和经营者的详细信息，聊城市消费者协会也无法帮助王军维权。

聊城市消协从诸多类似案例中，归纳出此

没有质疑，便是一定程度上承认了消费事实，所以可以不告知。

该人士告诉记者，关于流量费产生的具体原因，他也不好作出解释。同时，他建议用户可以带上身份证，到联通营业厅去查看消费记录，该记录最长可保存客户6个月内的消费记录和上网信息。