

草根“电商达人”昨在宁终极PK

“80后”电商达人现场晒经验,电商“铁娘子”勇夺冠军

轰动一时的“电商大战”的硝烟似乎并未散尽,此后凡遇各种节日必会掀起各家电商平台的比价、促销大战。就在大部分内销电商因竞争激烈而亏损得苦不堪言之时,外贸电商正在“闷声发大财”。由南京市商务局主办,阿里巴巴承办的沪苏皖大区电商达人赛南京总决赛昨日成功举办,6位草根“电商达人”汇聚南京,分享自己外贸电商生意经的同时互相一决高下。

现代快报见习记者 刘元媛 文/摄

“80后”电商达人现场抖“干货”

“请摄像老师多给我上半身的镜头。”瘦瘦高高、长相帅气的大男孩周伟很在意自己的形象,但西装搭配牛仔的形象还是流露出年轻人的不羁。1986年出生,今年27岁的周伟已在国内多个电商平台摸爬滚打了4年之久,去年3月开始转做外贸电商,如今是南京崇福贸易有限公司总经理。

2009年大学一毕业,周伟便踏上了自己的电商创业之旅,按他的说法就是什么流行做什么。2009年接触B2C,2011年开始在淘宝商城“折腾”,仅2个月就将网店做到了“4钻”。但从去年3月开始,周伟开始与阿里巴巴国际站合作,转战外贸电商。

既然做外贸就得和国际客户打交道,英语好应该是基本功了,这从多位“电商达人”流利的口语就能看出。但对于连英语四级都是“艰难”通过的周伟来说就不是易事了。但这完全难不倒

他,只要看懂“关键词”照样玩得转。现场,周伟还非常大方地把自己做外贸电商的经验拿出来与大家分享,就连评委都直呼确实是“干货”。店铺门面是吸引客户的敲门砖,那如何使自己的店铺脱颖而出呢?周伟就现场亮出了自家绝活:全代码编写互动式页面。运用周伟介绍的“全代码编写”方式,就算看不懂英文也可以顺利编写代码,对网页进行自定义制作。

此外,周伟还介绍了另一个心得,对客户一定要体贴。一次,有个国外客户需要一个产品,周伟的公司一下子发了28个产品,将每一个产品里面分了个小包装,然后装到一个大袋子里面。客户收到后感叹:在中国有12年采购历史,第一次遇到这么完美的采购过程,能想到这么多细节,没有理由不跟你们合作。如今,这个客户给周伟带来每月5万美金的采购订单。



选手亲友团在加油助威



亚军 周伟

冠军 顾萍

季军 黄晓歧

电商“铁娘子”夺冠

昨日,6位草根电商达人各显神通,最终来自南京爱韵贸易实业有限公司的顾萍摘得冠军头衔。顾萍经营的店铺是乐器行业的领航者,如今已是阿里巴巴国际站金品诚企会员。作为乐器协会理事的顾萍也被称为电商界的“铁娘子”,其外贸团队个个都是精兵强将。

虽然网店刚开始经营就做得不错,但很快顾萍遇到了电商常遇的问题:“被复制”。“去年发生了两件事给了我不少的震惊,我发现我们网站被许多同行和竞争对手抄袭,有的竟然百分百抄袭我们图片。”顾萍后来发现,抄袭的网店有些地方比自己店铺做得好,这也提醒了自己改革创新是必须的。“后来想通了,

抄袭是不可以阻止,但是我可以不断创新,让他们永远跟不上我的脚步。”

此前,有“外贸晴雨表”之称的华交会刚落下帷幕,据本届华交会数据,境外客商比上届下降5.25%,且呈现出“多看少动”的局面。而就在各方数据和声音均显示外贸形势严峻的同时,外贸电商却风光独好,呈现出强劲的逆势增长态势。究其原因,通过互联网,外贸电商大大减少了中间环节,将国内生产的商品源源不断地输向海外,直接对接终端需求。在业内人士看来,外贸电商不仅仅是外贸方式的一种转型,让“中国制造,货通全球”的途径更加快捷有效,其品牌化甚至承载着从“中国制造”转为“中国创造”的梦想。

60岁老外贸人转战电商平台

网络电商并不是年轻人的专属舞台,此次电商达人赛中,60岁的老外贸人黄晓歧成为大赛的焦点。作为“50后”,黄晓歧参加外贸工作已经35个年头,做电子商务也有20个年头,并且也是江苏省内第一家与阿里巴巴电商平台合作的企业。

从最早的通过电报、传真做外贸,发展到后来通过网络做电子商务,黄晓歧这个老外贸人见证了外贸的发展变迁。现场,黄晓歧展示了公司网店的页面,其中设置了40个橱窗,客户可以

从中选择需要的产品。黄晓歧强调,网页制作要符合客户的习惯,忌讳过于花哨。

另外在对客户维护方面,黄晓歧建议,将客户分流动客户和重点客户,流动客户记录下来,保持互动,慢慢就会变成固定客户。对于重点客户,就要保持定期拜访加深关系。“有一个朋友问我怎么处理客户关系,我说老板就是三件事,要把你客户经营好,把你企业文化搞好,要把你的商品的趋势把握好。”黄晓歧说道。

产品结构单一引发银保合作困局

银保“联姻”挑战多 合作呼唤特色产品

“银行和保险合作如同两大家族联姻,但其中面临诸多挑战,需要推出差异化特色产品推动合作转型升级。”德勤中国金融服务业管理咨询副总监杨桦20日表示。

据新华社

困局:寿险公司严重依赖银保渠道

目前,大多数寿险公司严重依赖银保渠道,但2012年,寿险银保渠道总保费占比持续下滑,对保险公司保费增长产生极大压力。

数据显示,人保寿险、太平寿险、新华保险、中国人寿、中国太保等几家保险公司银保业务占2012年上半年首年保费收入比重均超过50%,尤其是人保寿险占比甚至达到80%。

“产品结构单一是造成银保合作困局的原因之一。”杨桦说,目前寿险银保产品以分红、万能、投

连等投资类产品为主,与银行理财产品形成激烈竞争,收益率却低于后者,吸引力下跌。

“由于保险产品销售压力大,不少销售人员甚至将保险产品包装成理财产品,使得客户经常遭遇‘存单’变‘保单’,严重影响银保合作。”中央财经大学教授郝演苏说。

在专家眼中,银保合作的战略定位不同,双方重视度也存在偏差,这使得银保合作面临困扰,难以拓展深层次合作,特色产品推进也较为迟缓。

郝演苏认为,银行将保险视作中间业务,而寿险公司却作为其最重要的销售渠道。由于严重依赖银保渠道,大多数保险公司普遍缺乏话语权,在银保业务合作中,保险业几乎没有什么议价能力,产品开发动力也不足。

“多数银保合作注重短期利益,保险公司获得利润较低,而且大部分银行和保险公司2至3年就要重新签订协议,深层次的合作缺乏稳定性。”一家保险公司工作人员告诉记者。

专家:推出差异化的特色产品

尽管面对重重挑战,但是在不可忽视巨大潜力面前,不少银行仍尝试加快发展银行系保险公司,这对保险业的格局产生巨大影响。专家认为,经过一段时间的磨合,银行和保险或将找到一条双赢的道路,为共同开发特色产品带来新气象。

2012年,工、农、中、建、交在内的五大行旗下的银行系保险公司发展迅速,北京银行在内的多家城商行也在积极发展旗下保险公司。数据显示,建信人寿2012年保费增长达300%以上,市场排名由2011年的第34位迅速跃升至2012年的第18位,工银安盛在2012年年底保费收入超过14亿元,排名也上升至20位。

“银行系保险公司借助银行网络和客户资源在2012年整体乏力的市场中异军突起,2013年四大行的保险公司必然不会满足于现有市场份额。”杨桦表示,构建与版图扩张相匹配的运营服务平台

和风险管理体系是其今年的重要工作。

德勤日前发布的研究报告显示,银行系寿险公司和目前唯一一家银行系保险公司的保费收入在其控股银行代理保费中的占比最高不会超过10%。因此如果银行系保险公司能够充分利用这些网络,市场地位必然会获得快速提升。

首都经济贸易大学教授唐国柱认为,除了利用网络,银保合作应开发适合该渠道销售的新产品,进一步发展股权相互投资、资金结算、资产托管、预约分保、发卡业务及客户资源共享等多领域多层次的深层次合作。

“2013年,保险公司应促进寿险产品回归保障,避开与银行理财产品直接竞争,加大养老、医疗、护理类寿险产品的研发和供应,推出差异化的特色产品。”杨桦说,“另外,保险公司需积极拓展与银行业务具有天然相关性的产险产品,如与抵押、贷款或存款捆绑销售的信用保证保险、财产损失类家财险、企财险、货运险、工程险等。”

速览

多家银行收紧首套房贷利率优惠

南京多家银行首套房贷利率最低为九折

近日,多地传出全面收紧首套房贷利率的消息,记者昨日从南京多家银行了解到,目前不少银行对首套房利率都执行9折优惠了,尤其是二手房,想到获得8.5折的优惠利率相对困难。

记者昨日以客户身份咨询时,中行、兴业银行工作人员表示,目前首套房优惠利率最低为九折,交行一位工作人员告诉记者,现在首套房贷款优惠只针对新房,最多只能打九折,而且还是和有合作的开发商才能享受。华夏银行首套房贷优惠利率可以打到85折,建设银行新房优惠利率也可以打到85折,但也必须是合作开发商的楼盘,而且对贷款人信用有很高的要求,另外对于二手房首套房贷,建行是不提供优惠的。农业银行新房首套房最低可以打85折,但二手房同样没有优惠。

现代快报记者 王海燕
实习生 沈梦雪

四大行信贷投放放缓 3月前17天放贷1400亿

业内人士昨日向记者透露,截至3月17日,四大行当月新增贷款投放约为1400亿元,投放进度显著慢于2月同期水平。

记者了解到,年初至3月17日四大行新增人民币贷款总额约为7300亿元,而2月份新增信贷为2160亿元左右,1月新增量为3708亿元,1-2月新增信贷规模合计为5868亿元。

申银万国数据显示,2月前17日四大行新增信贷规模为2500亿,接近去年同期全月2590亿的投放规模,但到了24日,这一贷款增量则萎缩至2070亿,直至月末,四大行信贷规模有所恢复性增长,但也仅增加90亿。

分析人士表示,导致四大行信贷增长缓慢的一大原因是银行间资金市场的紧张。上月19日,央行时隔8个月首次重启300亿元28天期逆回购后,逆回购一直处于询而未发的状态,而公开市场上则已连续数周展开正回购操作,仅3月份规模就达880亿元。据网易财经

上期所发布连续交易细则 首推黄金白银期货夜盘交易

上期所昨日发布了《连续交易细则(征求意见稿)》,连续交易试点品种为上期所黄金白银期货。黄金、白银期货将首次在21:00至次日凌晨2:30连续交易,保证期货市场正常完成日盘结算和覆盖国际主要市场交易时段。

此前上海期货交易所理事长杨迈军在今年“两会”期间表示,上期所设想的夜间连续交易,可以解释为一种早盘交易,交易结算还是以下午3:30以后结算作为当天的结算,21:30以后到夜间2:30进行夜间时段交易可以作为第二天交易的早间时段交易,这样就不涉及结算的问题。

在连续交易的方案设计上,将连续交易和次日日盘交易第一节作为次日交易第一节,连续交易不进行单独结算,交易、风险管理制度规则保持不变,针对连续交易单独制定《上海期货交易所连续交易细则》,同时将集合竞价提前至连续交易进行,强行平仓制度也按照原有规则执行。

据中财网