

4月21日上午9时,2017中国·宿迁“互联网+创业”大会暨第三届金种子网络创业大赛颁奖典礼在宿豫大剧院华丽开幕。

现代快报记者了解到,本次大会依旧是大咖云集,不仅有宿迁内外的优秀创客,国内知名专家学者、互联网创业领域的领军人物也云集宿迁,共商互联网+创业发展大计,共议互联网经济发展趋势。

现代快报/ZAKER南京记者 孙旭晖

►宿迁市委书记、市人大常委会主任魏国强,宿迁市委副书记、市长王天琦,中国互联网协会副理事长高新民,中国投资协会副会长沈志群,新华网副总裁丁平共同启动大会
通讯员 杨群 摄



宿迁第三届金种子网络创业大赛圆满落幕 创业在宿迁 创客真精彩

打造互联网创业高地 宿迁网络经济呈现“井喷式”发展

宿迁市委书记、市人大常委会主任魏国强致辞。他说,宿迁在全国率先起步,创新推出了“互联网+大众创业”模式,打造出了经济新引擎,构筑了中国电商发展的高地。近年来,宿迁网络经济呈现“井喷式”发展的良好态势。

魏国强表示,宿迁始终把“互联网+创业”作为实施“互联网+”战略、推进全民创业的重

要抓手。2015年,宿迁成功举办了第一届中国·宿迁“互联网+创业”大会。两年来,宿迁大地演绎了许多精彩的“互联网+创业”故事,越来越多的人选择成为“创客”,把自己的创新创业创造,插上互联网经济的翅膀,链接世界、触摸梦想、点击成功。

“创客”们的梦想成真,也成了宿迁转型发展、绿色发展、创新发展的基石,以网络创业、电

子商务为代表的新经济、新业态,也成为宿迁新常态下稳定经济增长的新引擎、新动力。宿迁被中国投资协会授予“中国互联网络创业大会会址”,既是一种信任,更是一次机遇。期待通过本次大会,能有更多的“创客”带着自己的梦想携手宿迁,连线宿迁,在这片创业的福地上圆梦,共同把宿迁打造成互联网创业的高地。

“大众创业”碰撞“互联网+” 2016年一年销售额突破740亿

当“大众创业”的新常态碰撞“互联网+”的新思维,当创业的“金种子”遇上养分丰沛的新生态,经过几年的发展,宿迁网创事业取得了很多人瞩目的成就。

截至目前,宿迁全市正常经营网店已超过5.2万家,网络创业及相关产业带动就业超过45万人;拥有淘宝村50个、淘宝镇6个,分别占全省总数的1/4和1/3,形成了沭阳县花木、宿城区家具两个10亿级规模的淘宝村

集群;2016年全市电子商务交易突破740亿元,其中网络零售额180亿元。

自2014年开始连续举办三届“金种子”网络创业大赛,累计参赛选手超过2.3万人,大赛期间参赛网店总销售额达11.2亿元。如今,越来越多的宿迁人开始“触网”创业,形成人人竞相参与网络创业的潮流,不断用创业改变自己、改变宿迁。他期待,通过本次大会,能有更多的“创客”

带着自己的梦想携手宿迁,连线宿迁,在这片创业的福地上圆梦成真,共同把宿迁打造成全国互联网创业的新高地。

魏国强表示,宿迁正在积极构建致力打造山清水秀的自然生态、最具活力的创业生态、公平正义的法治生态、文明诚信的人文生态、风清气正的政治生态,努力为“互联网+创业”蓬勃发展创造更浓的氛围、更优的服务、更好的环境。

智库权威解读 解码互联网+创业的“宿迁路径”

活动现场,新华社智库权威发布了《中国宿迁互联网+创业发展报告(2014-2017)》,其中对宿迁市互联网+创业的顶层设计进行了系统解读,对互联网+创业的“宿迁路径”进行了深入解码,对宿迁市互联网+创业带来的五大启示与未来规划作了探索研究,认为宿迁市坚持把

网络创业作为全民创业主题,创新实施网络创业倍增、网络创业拓展、网络创业引才“三大计划”,持续深化网络创业内涵,集中打造了一批网络创业品牌,为建设“强富美高”全面小康宿迁增添了强大内生动力,相关做法值得借鉴。

最具投资价值的创业项目

20强路演、创业项目与风投资本相亲会成为当天活动中最大的看点,现场互动气氛热烈。通过全国遴选确定的20强创业项目进行现场路演,向风投机构介绍项目情况,风投机构现场进行点评和提问,并根据项目内容、创业团队、发展前景等情况综合确定投资意向。

优秀创客为啥选宿迁? 场地和资金政府都帮他们解决了

为鼓励更多优秀创客项目落户宿迁,宿迁市政府给予了很大的政策和资金扶持承诺;国内其他地区入选最具投资价值10强企业项目落户宿迁的,互联网企业按每人10平方米标准给予免费创业场所扶持;并由落户地给予不少于5万元创业资金扶持。本市入选最具投资价值10强企业项目可免费入驻市、县

(区)、乡镇等创业载体;项目所在地全民创业资金给予3万-5万元创业资金扶持;可优先申请创业贷款扶持,享受财政资金支持。良好的互联网创业氛围和优越的政策资金扶持吸引了不少创客项目意向落户宿迁。

大会期间同时举办的网货嘉年华——2017宿迁地产品网货展销会,组织宿迁市热销地产

品网货展示、展销,为网货生产企业和网商提供网货对接平台,同样吸引了数千名与会嘉宾和市民踊跃参与。

大会尾声,揭晓了第三届“金种子”网络创业大赛的总冠军。他们是天猫组总冠军王辉、皇冠组总冠军韩凯、钻石组总冠军周禹冰和新秀组总冠军王允委。

创客故事

皇冠组总冠军韩凯 疆北到苏北,一把红枣开启创业梦想

从疆北到苏北、从就业到创业,他历经网商平台三年磨砺,坚守“金种子”三重洗礼。他用一把红枣开启创业梦想。他就是来自宿迁疆北大叔食品有限公司总经理韩凯,第三届“金种子”网络创业大赛皇冠组总冠军。

“2014年,宿迁举办首届‘金种子’网络创业大赛,我就报名参加了。因为在新疆工作过,我的家人和朋友都喜欢吃红枣,逢年过节我都会给他们带一些新疆红枣回来,他们都夸新疆红枣特别好吃。以前一斤新疆红枣在网上售价超过20元,这中间的差价还是比较大的。如果能省

去中间环节,利润将十分可观。”就在那时,辞职卖红枣的念头在韩凯心里悄悄萌动。

从第一届销售了150万元,再到第二届销售了1500万元,再到第三届“金种子”网络创业大赛实现7000万元的销售额,韩凯完成了三级跳。

“一个企业要想获得长远发展,必须走正规化、品牌化道路。”韩凯告诉记者,他的长期目标是将“疆北大叔”这一农副产品品牌打造成全国知名品牌,短期目标是让宿迁人提起红枣时,就像吃黄桃时想到“董小妹”一样,会想到“疆北大叔”。



4位网络创业大赛总冠军登台领奖

钻石组总冠军周禹冰 波波猴腾驾筋斗云,小网店创出大商道

从美女海归到资深创客,一路走来她用网创精神闪耀时代。“今年的目标是1个亿。”谈起2017年的发展目标,波波猴品牌创始人周禹冰坚定地说。

来自花乡沭阳的周禹冰,是上海汐美国际贸易有限公司总经理。她的公司专门从事进口休闲食品事业,旗下品牌波波猴旗舰店主要经营坚果、花茶、卤味、肉制品、海味等休闲食品,去年销售额6000万元。

“我们主要是做线上销售。波波猴是我们自创的品牌,食品主要是靠加工厂代加工,今年我们的重点发展目标是解决代加

工问题,实现产销一体化。”周禹冰说,把生产交给加工厂,无法掌握生产的主动权,她只能先产再销,无法先销再产,而且一部分利润还要交给加工厂。“今年我们计划建设一批加工厂,对部分零食实现自己加工生产,进一步提高企业的利润率。”

“自从去年参加比赛之后,网店的知名度不断提高,销售额一直在增长。”周禹冰告诉现代快报记者,参加比赛,她不仅获得了很多免费培训和交流学习的机会,与众多同行同台竞技对她也是一种鞭策和鼓励,更让她的网店获得了更高的关注度。