

现代快报“特供优品”盐城家居建材项目启动

今后盐城市民购买家居建材将有更便捷、更权威的选购平台了。4月28日下午,现代快报“特供优品”盐城家居建材战略签约仪式项目发布会在金陵驿都大酒店举行,来自盐城家居建材行业的许多品牌商家、五星电器代表参加了发布会,在集中签约前,主办方还对平台的运营、细节对接、费用结算等问题进行了现场答疑。相关专家表示,这是现代快报在加快媒体转型,实施惠民战略,解决实体经济“痛点”,助力江苏高质量发展的有力探索和实践。

现代快报记者 姜振军



1 特供优品是什么? 是报社电商平台



江苏现代快报电子商务有限公司是现代快报全资子公司,2011年4月注册成立,注册资金1000万元,“特供优品”是其电商平台。据了解,现代快报做电商业务已经有10多年的历史。10年前,现代快报在南京、苏州、无锡、常州等地就有做团购业务的队伍。7年前,电商公司成立后,先期主打快报易购的品牌,做生鲜、农副产品、酒水等业务。

自2017年起,现代快报电商推出特供优品的品牌,多元化拓展经营,与江苏各地农委、供销社举办了四届全省大型年货大集,取得了较好的社会效益和经济效益。

2017年在玄武湖举办的年货大集,得到了省领导的点赞。依托现代快报报纸、网站、微信、微博、ZAKER南京客户端的融媒体千万受众的资源,以及现代快报的影响力、公信力、知名度,现代快报电商公司自成立起,就秉承精挑细选,经营优质产品的理念,将好的产品宣传推荐出去,做好商家和消费者的桥梁纽带作用。

目前,快报电商线上线下结合重点打造的“特供优品”平台,有全国及江苏各地的优质农产品、生活类用品、便民服务等,权威、便捷、丰富的购物模式,受到了消费者和商家的一致好评。

2 平台资金安全吗? 保险公司全额担保

目前,江苏现代快报电子商务有限公司与江苏金嗓音文化传媒有限公司建立合作同盟,作为全案的执行方,在盐城开始试点,拓展家装建材、家电等板块的业务,在“特供优品”平台里开辟专门的“盐城板块”。在发布会现场的互动环节,不少准备入驻的家居建材品牌代理商们提出,平台如何保证交易和资金的安全?

“我们全程参与,对个人客户和企业客户的订单定金、保证金等每一笔资金提供全额担保。”太平洋保险公司盐城中心支公司企业客户部经理周栋告诉现代快报记者,为了让消费者和商家在平台里有更安全的消费环境,保险公司受委托为平台里的每笔资金都提供了担保,以确保平台安全性。

发布会最后一个环节,五星电器以及红星美凯龙、



新高力里的不少实体店品牌商家纷纷签约。“我相信报社的公信力,还有保险公司第三方的担保。”美尔固管道盐城总代理刘树存是泰州人,来盐城做装饰建材生意已经13年,他是第一个签约的品牌商户,希望借助现代快报电商平台能让销售上一个台阶。

在商家袁玉奎看来,选择与现代快报“特供优品”平台合作更是给自己一个机会。“我代理的是帅丰集成灶,现在生意还不错,每年有好几百万的销售。”袁玉奎说,看中的是这种模式,“给自己多一条销售渠道,何乐而不为呢。”



3 只有家居建材吗? 仅仅只是一个开始

江苏金嗓音文化传媒有限公司总经理、现代快报“特供优品”盐城执行方负责人侍国玉表示,“特供优品”实现的标志是,不管线上线下销售渠道都能做到消费者的可识别、可触达、可运营机制,以互联网为依托,线下营销裂变主力支撑,通过运用大数据、人工智能、线上线下广告支持等技术手段,对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造,对线上服务线

下体验深入融合,这将引领未来新的商业模式。

在发布会结束后,还有商家赶来,想继续了解平台运营的模式。在交流中,有商家还提出,现代快报“特供优品”平台在盐城是不是只做家居建材?“家居建材只是第一步,后面还将在盐城开辟出房产、汽车等板块。”对于未来的发展,侍国玉充满信心。

“盐城具有发展‘特供优

品’平台业务的优势和机会,现代快报也将充分利用自身资源并合理运用外部环境实现进入盐城市场战略,快报电商定将为大家提供优质服务,合作共赢。”江苏现代快报电子商务有限公司总经理陈泓江表示,将借助权威媒体公信力,发挥报社宣传优势,把平台打造成具有媒体特色、区域综合服务性的知名电商平台。

相关专家表示,盐城正处

于大数据时代的发展期,现代快报“特供优品”盐城建材板块惠民工程的开展,不仅是运用新技术,帮助行业走高质量发展之路,还为零售业、批发商服务重新塑造新角色,创新商业模式来服务消费者,成为2018年建材板块的创新方向。