

产经资讯

中小企业发展全景调查
白皮书在京发布

本报讯 近日,中国农业银行与中国社科院工业经济研究所联合发起2011年中小企业发展全景调查的活动。本次调研,旨在还原中小企业生存状态的真实图景,并希望藉于此,一方面梳理中小企业的创新发展之路,一方面探寻中小企业相关投融资政策的升级之路。

日前,2011年中小企业发展全景调查报告在京发布,该报告不仅是中小企业目前生存状况的生动写照,更对国家未来针对中小企业的政策,提出了切实可行的建议。该项调查自2011年4月启动以来,历时5个月,对我国东、中、西部的15个省市区,针对中小企业融资品牌建设、信息化建设和网络营销等情况进行了系统的专题调查。调查采用问卷调查、电话访谈和实地考察座谈相结合的形式。问卷调查重在从统计意义上全面分析企业的状况,选择的企业样本数较大,共累计发放问卷9000份,回收有效问卷5894份,回收率达到65.5%。电话访谈重点针对融资问题,先后访问副总经理以上企业高管100人次。实地考察意在强化课题组成员对实际情况的感受,并特邀若干国内中小企业研究专家同行,先后在广东佛山、湖南长沙和山东青岛等地考察了几十家中小企业,并召开了5次不同规模的企业家座谈会。与中小企业就生存发展中的诸多现实问题进行了广泛交流。

(郭亮亮)

哈弗 H6 销量飙升
与合资品牌争天下



本报讯 近日,长城汽车生产的哈弗H6车凭借其优势,成为合资品牌强有力竞争对手。据了解,哈弗H6上市以来销售火爆,一个多月的时间订单就超过1万辆,出现终端现车供不应求的现象。

哈弗H6作为长城汽车推出的首款中高级城市SUV,承担了哈弗SUV品牌的重任,并凭借产品性能,与同类合资品牌汽车展开了市场角逐。哈弗H6在营造外观上的冲击感的同时,超大内部空间为消费者带来更多舒适和便利。

哈弗H6在舒适配置方面全面向豪华品牌看齐,以多种科技配备提升车辆使用价值。多功能、全触屏的GPS智能语音专业导航系统,可帮助避免绕路、违规等麻烦,保证驾车安全;多功能方向盘同时集合音响控制、CCS定航巡航及蓝牙免提功能;多媒体影音系统可播放多种格式文件,支持储存电台及USB连接功能,为驾驶车辆营造舒适的娱乐氛围。

此外,哈弗H6推出多种动力搭配,让每一个消费者都能找到最适用的选择。汽油方面,哈弗H6搭载在国际上受到广泛认可的三菱2.0L发动机,技术成熟,使用成本低,这为消费者带来实实在在的实惠;柴油方面,哈弗H6搭载国际领先的绿静2.0T柴油发动机。

有业内人士分析认为,哈弗H6满足了消费者对城市SUV的功能和情感需求,出众的价格优势,也让用户可以轻松拥有一款高品质的SUV。

(开阳)

今冬明春局部电力供需或更紧张

近日,中国电力企业联合会(简称中电联)于其官网发布的预测报告显示:今冬明春,全国电力供需形势总体偏紧,局部地区电力缺口很可能增大、供需矛盾更为紧张,预计今冬明春全国最大电力缺口3000万-4000万千瓦。

中电联公布,过去的前三季度,全国电力需求总体旺盛,其中,制造业用电量,春节后逐月增加并连创新高,制造业日均用电量已连续6个月超过70亿千瓦时。

火电投资同比减少

值得关注的是,在全国用电需求旺盛的同时,电力供应方面,电力投资中火电、风电投资同比负增长;且作为我国发电主

力的火电新投产、新开工及在建规模持续减小,中电联称这将严重影响未来电力供需平衡。据公布,前三季度,全国基建新增发电生产能力4962万千瓦,同比减少224万千瓦。前三季度,全国火电新开工规模1262万千瓦,9月底火电在建规模6755万千瓦,分别同比减少1338万千瓦和1785万千瓦。

中电联公布,中部、东北地区各省火电企业仍然大面积亏损。1-8月份,电力行业销售利润率为3.5%(其中火电业务销售利润率仅为1.5%),是各主要下游行业中最低的,盈利能力不强、回报率偏低已经影响到电力行业保障供应和持续发展能力。

今冬局部缺口或增大

对于四季度,中电联预计全国电力消费继续保持平稳增长态势,而受火电新增规模下降、新增装机区域分布不平衡、煤质下降导致机组非计划停运增加等因素影响,全国电力供需形势总体偏紧,部分地区持续偏紧;同时,气候、来水、电煤供应等外部供应保障因素对电力供需平衡的影响不容乐观,很可能造成局部地区电力缺口增大、供需矛盾更为紧张,今冬明春全国最大电力缺口3000万-4000万千瓦。

再呼吁启动煤电联动

面对即将到来的冬季用电高峰,中电联建

议保障冬季电煤供应;加快核准开工建设一批电源电网项目,解决“窝电”与“缺电”并存的问题,并建议按期启动煤电联动等。

中电联称,近年来,“市场煤、计划电”的体制性矛盾非常突出,今年4、6月份国家发改委对部分省份上网和销售电价进行了调整,但电价缺口仍然较大,火电企业大面积亏损已经严重影响行业生产和发展。目前在电价体制改革尚未到位、竞争性电力市场尚未建立条件下,煤电联动机制仍是解决煤电矛盾的有效措施。因此,建议按期启动煤电联动机制,联动到位,同时要进一步完善该机制。

(张艳)

产经聚焦

六度平台加速电商良性循环

据《2011年第三季度中国电子商务行业研究报告》显示,即使在全球经济放缓的背景下,我国电子商务市场仍保持着快速、稳定的增长。B2C作为电子商务应用的典型代表之一,2010年交易总额达到1.5万亿美元,2011年估计可以达到1.7万亿美元。报告还指出全球电子商务新增站点中有85%属于B2C,一旦这块市场被开拓,B2C市场增长空间将无法估量。

耀点100是一家成立仅一年的时尚百货类B2C电商企业。在这一年多的时间里,耀点100已经成功地吸引了两轮投资。即:启明创投、百度、达芙妮三家的首轮投资,以及2011年8月英特尔逾千万美元的二轮注资。

在2011年中国电子商务协会第三届文化节上,耀点100又获得“2011中国电子商务百强企业”称号,同时斩获“中国电子商务B2C最佳百货类企业”及“中国电子商务最具潜力品牌企业”两大奖项。

耀点100为何能在新增B2C站点这庞大的85%份额中脱颖而出,耀点100的成功秘籍是什么?

耀点100首席运营官张钿沅认为:“电子商务是一个循环系统。首先我们会用丰富多彩的各类活动吸引消费者的兴趣,吸引他们进入商城,第二我们要拥有充足的、有特色的商品,商品的性价比要具备竞争优势,这样才能促使消费者下单,第三我们以优质的物流及售后服务来增进新客户的信任感和维系老客户的忠诚度。这样整个的电商循环才能流动起来,才能有活力。”

根据这个循环系统的重要环节,耀点100设计了一套标准化运营流程——六度平台,即站外导入、站内行销、商品管理、网站技术、运配保障、售后服务。

站外导入,负责引进策略合作伙伴,形成多层次、多渠道的用户流量导入系统,抢占B2C市场先机。其一,用户流量的导

入。对于网站来说,流量往往决定销量,如何导入更多、更优质的流量至关重要。耀点100不失时机地选择与百度携手,位居国内搜索引擎霸主地位的百度为耀点100的流量导入提供了强有力的支持。搜索引擎已经成为网购人群获取商品、促销及服务等信息的最重要来源,而百度的平台为耀点100提供了绝佳的入口,帮助耀点100成功地完成了用户流量的导入。其二,两轮投资的导入。耀点100以自身实力成功获得两次投资,也获得了与众多企业联手共赢的机会。其三,合作品牌的导入,耀点100从最初与达芙妮的合作,到今天已经与近千个品牌供应商保持良好合作,这不得不说是耀点100站外导入平台取得的巨大成功。

站内行销,负责开展大力度、高互动性的站内营销活动,有效提升流量转化率,促进真实购买。耀点100的营销活动相当丰富,每周每月每个不同的商品馆都会推出不同的活动,不仅有促销、礼券、包邮等优惠,更有诱人的奖品。比如目前正推出的“我耀行动”,已有10位朋友获得了iPad2的大奖。同时,在耀点100的官方微博上,也会适时地推出精彩活动,如转发你最喜欢的一款秋冬新品,即可获得精选馆专用礼券。耀点100正是凭借精彩的行销活动成为消费者的关注焦点。

商品管理,负责与供应商接洽,充分为消费者提供优质、低价、丰富的商品选择。耀点100的商品分类也具备自己的特色,目前的七大类别,包括耀点100精选、休闲运动、女人馆、男人馆、母婴儿童、床品/家居生活、家电数码,涵盖了3万多种商品,除了Adidas、NIKE、达芙妮等合作品牌,耀点100还推出了自营品牌——YD100,独创了“轻时尚”的品牌理念。YD100不仅讲究服装设计上的轻时尚风格,更加注重面料的选择,如100%亲肤羊毛、低碳环保的竹碳纤维

等,YD100新面市的90%鸭绒羽绒服系列,也受到了消费者的广泛好评。耀点100对所售商品的质量严格把关,确保消费者购买到称心如意的商品。

网站技术,负责根据消费者习惯,依托自身技术实力,自主研发高效的电子商务平台,创造信任、安全、便利、多元化的购物环境,满足消费者理性和感性购物需求。耀点100成功的商品管理与过硬的网站技术是密不可分的。耀点100成功吸引英特尔投资其中相当关键的一项原因就是耀点100自主研发的电子商务平台。耀点100凭借核心团队在EC领域数十年的管理及技术经验,自主研发全套EC平台功能模块。不仅可支持站内外行销系统的ERP管理,同时,运用KPI数据分析加强对物流和客服系统的监管,提升用户体验。

运配保障,负责对仓储和物流,确保服务质量。耀点100位于上海青浦区的物流中心是耀点100的主要仓储和配送中心,现有约6000平方米的仓库,且在不断扩充中。由国内十大物流企业之一芜湖安得物流股份有限公司负责仓储运作。同时通过与顺丰、宅急送等10多家配送商的合作,在全国31个省市自治区3000多个区域内,保质保量为顾客订购的商品及时送达。此外,耀点100还为顾客提供多样化的支付方式,包括网上支付、银行转账、货到付款等。所有商品,无论订单金额大小,都开具正规发票,确保顾客放心。

售后服务,通过高效准确、细致周到的售后服务,如在消费者生日的时候赠送礼物等,维系与消费者之间的关系,进而开展二次口碑宣传,培养客户忠诚度。耀点100位于闸北的客服中心,占地1200平方米,可容纳200个客服席次,提供电话咨询、在线问答等多种服务方式,满足不同层次的客服需求。整个客服中心采用数据化管理方式,从制度上保证了客服处理的高效准备、



耀点100首席运营官张钿沅

细致周到。亲切而优质的客服系统是获得客户良好口碑的关键,耀点100正是凭借了客服平台的优质服务得到了大量老顾客的认可。

耀点100为六度平台的每个环节都制订了准确而细致的工作目标,每个月工作目标之一就是让每一个平台的运作效率都有所提高。同时耀点100也确保了六度平台的整体协调,保证各个环节衔接的流畅和准确无误。

从耀点100的案例我们可以看出,耀点100的六度平台不是特例,而是代表了所有电商企业管理流程所面临的问题,这个流程的每个环节是否运转正常,任何一个环节如果出现问题是否能够在第一时间发现并及时处理,如何让各个环节的效率得以提升,如何将各环节成本降至最低,如何让客户在这个电商循环里获得良好的消费体验,如何促使新客户向忠实客户转换,增加二次消费的可能性……在这些问题上,耀点100率先交出了一份满意的答卷。

正如耀点100COO张钿沅所说:“如果每个平台的运作效率能够提高20%,那么综合下来我们整个网站的运行效率的提升可远不止20%,而将是6次方的提升。”在今后的B2C电商领域发展中,还会有更多的新站点蓬勃而出,但是只有保持自己的独特经营之道才能立于不败之地。

(刘丽)

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅我公司网站www.jcbcpm.com,或致电010-57110083索取详细资料。

1.风、潮流、波浪合能发电的能量采集装置(ZL200910155466.8)

本发明包括风能采集装置、波浪能采集装置、潮流能采集装置、动能传递转轴、支架、动能输出装置,采用本发明,将风能、波浪、潮流能有效地转化为动能传递转轴的机械能,最终用动能输出装置将动能传递转轴的动能输出发电,转化效率高,能不间断长时间有效地运行。

2.灭火雷(ZL200610154727.0)

该灭火雷以混合粉末,爆炸物和引爆装置进行灭火,与现有技术同量灭火物相比其覆盖面广,威力强,效果好,灭火迅速,原料易得,成本低,应用面广,对高层建筑,森林及化学品船舰火灾显著效果,且使用方便,储运安全,环境无损害。

欢迎订阅2012年度《中国特产报》

《中国特产报》是中国唯一特产业综合性报纸,江泽民题写报名。
办报宗旨: 发展特色经济 繁荣特产文化

- | | |
|--------------|--------------|
| ● 宣传特色产业方针政策 | ● 传播特色产业最新信息 |
| ● 关注特色产业热门话题 | ● 报道特色产业经典实例 |
| ● 展示特色产业丰硕成果 | ● 弘扬特色产业璀璨文化 |

《中国特产报》国内外公开发行,周刊,每期20版
各地邮局均可订阅,也可直接向报社发行部订阅

国内邮发代号: 1—186

国外邮发代号: 4512—W

全年定价: 180元/份

地址: 北京市朝阳区安慧里四区16号

电话: 010-84885235/5129

邮箱: techanbao6688@163.com

传真: 84885051

邮编: 100723