



9月26日, 潍坊电商产业发展座谈会在潍坊日报社举行。全市18家电商企业负责人结合自身的电商经历, 围绕电商产业发展、电商运营、新媒体推广等方面展开热烈讨论, 大家畅所欲言, 各抒己见, 为潍坊电商产业发展积极建言献策。本次座谈会还邀请市商务局、市农业农村局、市工信局、市人社局、市妇联、市残联、潍坊学院等单位的电商业务相关人员参加。

□文/潍坊日报社全媒体记者 刘燕 实习生 于姝雯 图/潍坊日报社全媒体记者 张驰

潍坊电商产业发展座谈会 在潍坊日报社举行 “大咖”把脉献策



张华 潍坊学院合作发展处处长

建议组建潍坊电商产业发展联盟

参加潍坊电商产业发展座谈会, 收获颇多。下一步, 潍坊学院将进一步发挥人才资源优势和学科资源优势, 本着“搭建平台, 赋能学生, 帮扶创业、就业, 服务社会经济”的原则, 着眼于提高人才培养质量, 助推学生的高质量就业。为潍坊培养更多的电商产业发展人才, 助推潍坊数字经济产业高质量发展。

建议组建潍坊电商产业发展联盟, 定期召开研讨会, 选出好品、优品, 聚力打造具有潍坊特色的电商品牌。



岳大鹏 山东辰旭文化传媒有限公司总经理

打造一个电商运营培训平台

充分利用潍坊报业电商学院的优势, 打造一个电商运营培训的平台, 从理论到实践, 彻底解决运营从业人员稀缺的问题; 成立品牌运营策划公司, 从产品定位到营销策划, 为本地中小微企业特色产品服务, 塑造新时代地方网红产品。成立电商联盟, 打造一个围绕电商运营为主题的电商运营综合体, 从人的培训到产品的策划推广, 到我市电商行业的运营服务, 切实把潍坊报业电商学院打造成为一个实现社会价值和经济价值的平台。



李海宁 山东众益合控股集团股份有限公司董事长助理

建议成立电商人才服务协会

当下, 电商企业应当改变思路, 以开放的心态迎接传统企业, 不断整合资源, 实现资源互补。电商的基础是实体经济, 实体工厂具备生产标准化的基础。电商企业应当把握电商发展规律、方向和趋势, 把服务深入化、具体化、个性化、多样化、差别化、生产标准化与服务个性化有机融合。

建议我市成立电商人才服务协会或者电商产业服务联盟类的机构, 整合高校、工厂、电商资源, 更好地为电商企业服务。



孙奇 九曲(山东)文化创意有限公司

布局选品, 解决上游供应链

要让电商产业稳定发展, 首先要加强直播人员的培训。其次, 布局选品, 解决上游供应链。可以借助媒体的公信力, 成立“潍坊日报社严选”品牌, 给各大公司、主播提供可靠货源。

完善的供应链是直播营销的前提和基础, 学员在学习结束后, 潍坊报业电商学院可以提供产品供学员直播带货。随着抖音等新媒体平台的迭代更新, 对于人、货、场的要求越来越专业化, 尤其是运营方面。潍坊报业电商学院可以为需求企业或个人提供专业化的陪跑和代运营, 以实践经验为企业或个人赋能。



徐克 潍坊市商务局电子商务科科长

抓住新媒体电商发展的机遇

潍坊的电商产业有基础较好、产业优势明显、职业教育资源丰富等优势。

要抓住新媒体电商发展的机遇。近年来, 以抖音、快手为代表的新媒体电商发展迅速。传统的电商营销模式是人找货, 而新媒体电商是货找人, 发展潜力很大; 不管是做电商还是做服务, 要搞清楚定位, 坚持做自己的品牌, 没品牌未来很难发展; 注重协作, 抱团发展, 合作共赢, 要看远处的大益, 不要看近处的小利。



岳本强 山东星途智能科技有限公司总经理

借助媒体优势多组织培训交流会

潍坊的电商环境和形式都比较好, 各部门也在大力支持和推进电商产业的发展。潍坊报业电商学院又在这个时间节点内, 与时俱进开展了一系列的落地工作, 让各大电商企业收获颇丰。

潍坊报业电商学院可借助自己的媒体优势, 多组织培训交流会, 强化专业方面的对接。同时也让电商企业能有机会和相关部门对话交流, 争取更多优惠政策。



张林 山东聚合天成文化传播有限公司总经理

提高从业人员的专业素养

目前新媒体电商发展很快, 也暴露出一些问题。比如直播达人应该是通过分享自己的使用体验, 向消费者推荐高品质的商品。但是由于目前直播的入门门槛较低, 某些主播的行为扰乱了正常的行业生态。甚至出现同行间恶意诋毁、举报等现象。

对这种不当行为, 无论是企业还是相关部门, 都应该统一战线, 坚决抵制, 共同维护新媒体电商的生态秩序。同时, 应提高相关从业人员的专业素养, 促进这一行业健康发展。



张振华 潍坊爱尔达职业培训学校校长

为残疾人打造电商服务平台

2022年以来, 学校培训了第三批残疾人电子商务。残疾人对于电商直播带货培训有浓厚的兴趣, 而且残疾人直播带货有独特的优势。

为了更好的服务好残疾人, 让他们通过电商直播受益, 学校将在10月份开展一次潍坊市残疾人电商直播公益活动, 届时可以借潍坊报业电商学院平台, 联合各知名电商企业家, 共同为残疾人打造一个服务平台, 以惠及更多有需求的残疾人, 扶他们走一程, 直至能独立工作。



刘超 潍坊市农业农村局市场与信息化科科长

提升农产品的品牌影响力

我市是农业大市, 发展电商具有良好的产业基础。

一是提升农产品品牌影响力。充分利用新媒体的宣传方式, 不断增强我市农产品的品牌知名度; 二是拓宽销售渠道。在我市农产品原有销售渠道的基础上, 不断拓宽农产品线上销售渠道和销量; 三是增加农产品附加值。不断提高我市农产品的附加值, 真正实现品牌农产品的优质优价; 四是培育农产品电商人才。



马志秀 潍坊三联家电有限公司电商部副总经理

希望能出台更多扶持政策

目前, 我市的电商产业主要面临人才问题和物流问题。企业缺少专业的电商人才, 物流成本居高不下。

希望潍坊报业电商学院能多组织培训、交流活动, 培养更多优秀的电商人才, 让各企业实现资源互补。同时, 希望相关部门能在税收、人才、物流等方面出台更多扶持政策, 帮助企业更好地发展。



郭剑锋 山东润士通文化传媒有限公司总经理

完善和规范相关配套产业

对于我市电商产业发展, 有几个亟待解决的问题。

第一, 相关部门应该出台政策扶持电商发展; 第二, 鼓励全民电商直播。媒体可以加强宣传, 形成全民参与电商直播的氛围; 第三, 举办“全民电商直播IP大赛”等活动; 第四, 完善和规范相关配套产业, 如物流、供应链产业等, 强化实际落地服务。



刘海亭 潍坊星辰大海科技发展有限公司总经理

打造本地优质供应链体系

我市优质产品很多, 但是产品种类不集中, 没有形成大规模的产品供应链体系, 导致想做直播的个人及小团体很难找到货源, 与产品方的对接成本高。同时, 企业也难以匹配到优秀的直播团队。

建议有关部门协调本地的企业, 联合电商专业团队, 打造本地优质供应链体系, 简化对接流程。



蔡金平 潍坊市民营经济服务中心民企科科长

建设潍坊优秀工业产品库

近年来, 我市的工业企业在直播电商方面做了很多工作, 虽然取得了一定的成绩, 但还需要再努力。

下一步, 中心将联合相关部门, 建设潍坊优秀工业产品库, 精选优质工业产品, 遴选优秀电商机构, 学习临沂、济南等地先进经验, 把我市的工业产品卖出去, 巩固提升潍坊制造业强市地位。也希望我市的电商企业协同合作, 优势互补, 为客户提供增值、超值服务, 以达到共赢、多赢。



裴伟青 山东乐众青网络科技有限公司总经理

企业要把控好产品, 加强团队合作

如今新媒体电商发展迅速, 但是个人直播带货这种营销形式很难做长久, 最好有团队合作。而且不管是直播带货还是视频带货, 选品都非常重要, 企业要把控好产品, 最好让产品多元化。再就是带货主播也需要进行专业系统的学习。

希望潍坊报业电商学院今后能多组织电商企业的交流活动, 推出更多专业培训的课程, 提供好的运营方案, 培训更多专业化人才, 搭建好电商服务平台。



薛金儒 山东鲁中云仓供应链有限公司总经理

根据市场需求做好产销供应链

企业要长久稳定地发展, 要在产品上多下功夫。在保证产品质量的同时, 还要做好产销的供应链。现在是信息时代, 要根据市场需求来生产产品, 不能凭经验盲目生产。

希望潍坊电商企业能够经常交流, 实现资源共享, 优势互补, 共同推进产业的健康发展。



彭振营 北京壹二叁新媒体信息科技有限公司副总经理

下沉一线市场有针对性地培养人才

现如今电商已经不再是图文时代, 已经进入视频时代, 需要用拍摄、剪辑、文案甚至设计剧情等多媒体手段来呈现, 可以说新媒体电商化了。

作为传统电商教育和培训机构, 如果只是为了培训而培训, 很难培养出优秀的电商新媒体人才, 因此电商教育以及培训机构必须下沉到一线市场, 根据市场需求有针对性地培养人才。



孙健 潍坊市妇联发展部副部长

鼓励引导妇女参与电商发展

市妇联始终把电商作为促进妇女创业就业的重要平台, 组织开展了“巾帼电商居家创业”工程, 先后举办了村(社区)妇联主席电商培训班, 妇女致富带头人电商培训班, 激发了广大妇女特别是农村妇女参与电商创业就业的动力。

下一步, 市妇联将根据妇女的实际需要, 把优质的电商课程送到基层, 帮助她们提升能力、拓展渠道、增加收入, 带动更多的妇女在电商领域实现就业。



王伟豪 山东澄心文化传媒有限公司创始人

孵化更多本地直播达人账号

电商发展非常迅速, 希望潍坊报业电商学院能将北京、杭州、广州等地的实战经验借鉴过来, 培养更多行业人才, 让我市的电商企业能够更快、更好地发展。

对于我市的电商产业发展, 应该孵化更多本地直播达人账号, 带动销售本地特色产品。同时, 帮助企业做好品牌形象, 让我市好企业的“酒香”不再担心“巷子深”。



王晓照 山东睥梵文化传媒有限公司总经理

提高电商认知, 重视发展趋势

目前本地直播电商的部分从业人员和资源业态企业的认知还有所欠缺。

要做好直播带货, 就要协调好人、货、场, 做到从业者和企业的目标一致, 这样各方面才能紧密配合, 达到最好的直播效果。要实现以上目标, 需要提高从业人员和企业对电商产业的认知和了解。潍坊报业电商学院今后可以组织培训, 普及更多电商知识, 为企业和从业人员赋能, 提高从业人员的实操技能, 明确平台规则, 促进电商产业更健康地发展。



陈泽鹏 潍坊红石榴文化传媒有限公司运营总监

建议打造标配的官方直播电商基地

目前我市电商整体水平还有很大的提升空间, 无论是认知方面还是技术方面, 距离发达的电商城市还有一定的距离。我市的特色产品有很多, 特别是农产品, 但是对于这些产品如何“触网”、如何打通电商闭环, 目前还处于初级阶段。

另外, 我市电商企业的场地多是直播间、办公室、仓库等, 建议打造标配的官方直播电商基地。建立专业的服务体系, 解决人、货、场的问题, 形成完善的产品供应链体系、物流体系。



乔德玉 潍坊市残疾人就业指导中心主任

为残疾人提供就业创业指导

为了助推“互联网+残疾人创业就业”的电商发展模式, 建议加强全社会的关爱, 建立本地大型的电商综合应用平台, 密切各电商间的合作共赢; 同时为残疾人提供就业创业指导, 并给予优惠支持; 培育典型, 根据电商行业发展前景好、就业门槛低、可选择岗位多、工作时间地点灵活等特点, 发挥对残疾人创业就业的带动作用, 带领残疾人共同富裕。



张建明 杭州鲑鱼电子商务有限公司联合创始人

资源优势得天独厚, 电商发展潜力大

潍坊农业和工业门类齐全, 产品种类繁多, 教育文化扎实, 以及用户体量较大, 资源优势得天独厚。当前, 电商产业由低价营销或者代卖的形式, 走向高质量、全渠道和全媒体运营阶段, 发展潜力巨大。

同时, 潍坊报业电商学院组织电商各界的从业者, 一起交流探讨, 为潍坊电商产业发展打下了知识与产业融合的基础, 为今后统一大市场的发展提供了共创、共建、共享的平台。



孙忠毅 中媒(山东)传媒科技有限公司总经理

孵化专业团队销售本地产品

我市有很多好产品, 尤其是农产品, 但是缺少专业团队的运营。

为了促进我市电商产业的快速发展, 可以建立电商项目对接平台, 从培训的角度入手, 孵化大量的创业团队。同时对接产品方, 让成功的项目团队带着创业团队干, 直接从项目入手, 复制成熟项目的运营机制和模式, 快速打造优质项目, 带动本地产品的销售。可以匹配合适场地, 分不同时段进行项目孵化, 这样能带动更多的产品销量。



李高亮 单多多电商服务中心负责人

全力打造本地特色产业

首先, 现在专业的电商从业人员比较匮乏。其次, 产品运费竞争优势不大, 价格一直下不来, 这也制约了电商发展的脚步。

此外, 好的产品是所有运营技术和销量的基础, 无论做什么产品, 必须要保证质量, 这样才能成功。今后希望能打造有本地特色的产业, 依托潍坊报业电商学院这个平台, 联合发力, 相信我市的电商产业会越来越越好。