

“互联网+商贸流通”系列报道之三

第三方机构成电商最大赢家



从店铺装修到摄影模特、从运营服务到市场推广……第三方电商服务可谓应有尽有。

互联网大势下，“剁手党”每一次的成交背后，除了众电商平台，更有五花八门的第三方在提供服务支持。几年间，从无到有，从提供技术到提供后期服务，从关注功能到关注营销效果，越来越多的第三方服务商伴随着电商的成长迅速发展，逐步站到了舞台上。

记者了解到，目前，我省电商第三方服务企业已组建了湖南互联网服务商联盟，政府也开始着手将电商服务商“打包”形成公共服务平台，为传统企业“触网”提供更赞的服务。

传统企业触电的帮手

在不断刷新纪录的网购成交额背后，依靠的是巨大的流量及其转化出来的销量，而这很大一部分是由第三方服务机构来支撑的。

我省也催生了像创研、海商、竞网等一批成规模的第三方服务企业。

传统健身服务商中体倍力统计，每发出2万-3万份传单，用户转化数仅仅约100人。而用户从网络上获取信息，还需要线下预约、线下交易。湖南竞网科技提供的产品服务，恰恰切中了中体倍力在移动端开展生意时所遭遇的痛点——通过百度直达号，让用户通过搜索窗口表达真实需求，用户与企业服务有了最有效、路径最短的工具。

“传统中小企业做电子商务有两大致命缺陷——资金与人才。通过引入专业服务商，能够有效地帮助中小企业解决这两个问题。”湖南千家万福科技公司总经理刘时香称。

卖服务可“旱涝保收”

挖金的多了，卖铁锹的生

意肯定好。据了解，目前在各大电商平台上，至少有超过10000家服务商为商家提供服务。

9年前，创研科技刚刚出道，一年只服务二十来个客户。“行业真正进入快车道，也就是近两三年的事。”创研科技董事长刘谋清介绍，目前，从店铺装修到摄影模特、从运营服务到市场推广……第三方电商服务可谓应有尽有。

做电商难免疯狂烧钱，但卖服务可“旱涝保收”。回忆着公司的发展，刘谋清笑称，“享受了电商增长的红利”，近几年的业务增长率是年年攀升，服务的客户达2000多家。

2002年在张家界卖网络游戏点卡起家的海商网络科技公司，如今已成长为华中最大的电子商务软件及服务提供商。公司总裁杨斌信心满满，“未来几年将是我们电商服务的红利期。”

■记者 杨田风 实习生 刘倩 肖奇艳

痛点

电商人才缺口几十万

发展趋势越来越好，服务商们还是有最头疼的问题——人才稀缺。海商网络杨斌说，行业最缺少的就是创新型技术人才，尤其在湖南，想要吸引外地的高技术人才并不容易，更多的是靠公司培养并沉淀人才。

湖南友联供应链公司主要做的是B2B国际贸易，公司总经理朱海霞同样感叹人才难得，她告诉记者，我省跨境电子商务人才至少有30万缺口，尤其是缺技术总监、年薪百万级一类的领头人。

利好

建电商公共服务平台

目前，长沙地区已聚集了数百家服务商，但真正成规模的也就十来家。为了提升这些服务商的综合服务能力，我省开始着手将电商服务商“打包”，形成公共服务平台。省商务厅电子商务处处长胡松强介绍，湖南电商公共服务平台今年已经启动了线上线下一体的服务中心，集中了我省知名电子商务服务企业，为传统企业和电子商务企业提供服务。

第三方服务公司也开始整合资源，抱团发展。湖南竞网科技创始人陈花就发起组建了湖南互联网服务商联盟，目前已有20余家企业入会。

火了很久的洋节 突然不再热闹

平安夜了，你准备怎么过？

今年星城的圣诞节似乎“有点低调”。充气圣诞老人代替圣诞树，商场打折促销代替了全场游艺活动，就连五星级酒店里的平安夜自助餐票售卖进行得也是安安静静。

12米的圣诞树不见了

在松桂园附近工作的陈女士发现，往年圣诞节前就会登场的高高圣诞树迟迟不见踪影。

据了解，陈女士所“期盼”的圣诞树是附近某商场每年圣诞活动的“重头戏”，高度达12米，不过今年，该商场取消了为圣诞树点灯的环节，主要原因是成本太高。“做一场大型的圣诞树点灯仪式成本要花掉20余万元。”该商场相关工作人员说。

此外，记者还发现，一些酒店和商场选择用充气圣诞老人和较矮的圣诞树低成本搭配。

市内五星级酒店的平安夜餐会活动依旧在悄悄地进行，价格相比往日提高了不少，而据记者调查情况来看，尚有余位未订出，而部分酒店“还有座位可以挑选”。

商场游艺活动变少了

对希望在年底最后冲刺一把销售业绩的商家而言，圣诞节是个亟需把握的机会。不过，与往年不同，今年的商家更偏重于“实实在在”的优惠，看热闹的游艺活动相对减少了一些。

星城各大商场推出了“会员3倍积分”、“满188元送188元”、“40个小时不打烊”等优惠活动。

“游艺活动是看起来热闹，打折促销才能切实拉动销售。”长沙某商场相关负责人称，消费者可能更喜欢直接折扣的实在。

观察

洋节不再贪热闹

从情人节到万圣节，从感恩节到圣诞节，无数个洋节正在成为商家促销、拉动内需的一个理由。火了很久的节日，为什么突然就不火了？

一名商业观察人士说，洋节在很大程度上对商家而言是锦上添花，如果整个消费大环境面临考验，那么一些“中看不中用”的活动就会自然而然地减少，理由很简单，“预算少了，能砍则砍。”

对商家而言，培养忠实度更好的顾客才是真正的竞争力。

当商家不再贪图洋节盲目地凑热闹，事实上也反映了消费者一定程度上的冷静和理性。而只有这样，整个商业环境才可能向着更加健康的方向发展。

■记者 朱蓉 实习生 肖奇艳

联想打造“互联网+政务”新体验

12月23日，政务互联网+创新发展论坛暨联想政府行业解决方案发布会举办。

会上，联想一举发布RISC TO IA解决方案、高性能计算解决方案、移动互联政府行业解决方案、政务云解决方案等，以安全、领先、开放的新IT，全面助力政府信息化建设。

联想集团政府行业总监李文科认为，互联网时代产生了以社交、网络购物等为代表的动态数据，通过对数据的深度挖掘，将帮助政府在信息化过程中更加贴近民生，打造更好的政务体验。

创新研发，助力服务型政府建设

在“互联网+”时代，通过IT建设的创新，积极运用大数据、云计算、物联网等信息化手段，探索新模式，将帮助政府部门实现自身职能的转型发展。

本次活动正是继联想正式



发布的企业级业务核心策略——“Open+”后，在政府行业的一次落地实践。

李文科表示，通过对市场和客户需求变化的关注，联想加大技术的创新研发，并将全球顶尖技术实现安全可控，用新技术去帮助客户解决业务成长的瓶颈。以政府行业为例，如今政府面临着创新与变革的诉求，需要借助信息与数据的跨界融合实现政府的服务价值，因此，联想加大在云计算、移动

互联、HPC等领域的投入，以创新技术助力服务型政府建设。

据了解，基于过去30年对政府信息化建设的经验与理解，联想已不再是单纯的硬件提供商，而是根据政府客户在信息化建设中的不同需求提供相应支持，例如资金方面支持、人才支持，或是软件开发方面的支持。

政务信息化解决方案亮相

会议期间，联想展示一系列先进的政务信息化解决方案，其中包括：提供集硬件、虚拟化&云管理平台软件，拥有成熟迁移实践经验的RISC TO IA解决方案；聚焦海洋、气象、国土等政府行业应用的联想高性能计算解决方案；通过国内顶级云服务评测系统认证的智慧政务解决方案；涵盖移动执法、数据采集、移动办公等应用，提供从规划到运营的一站式移动互联政府行业解决方案。

会上，联想还展示了一系列先进的政务信息化解决方案，包括警务云、超融合解决方案、智能眼镜等，以安全、领先、开放的新IT，全面助力政府信息化建设。

李文科说，在“一带一路”的国家战略指导下，中部崛起打造对外开放的“互联互通”模式，离不开安全开放的“互联网丝绸之路”，必须要进行匹配的信息化建设。

■杨迪