

“土特产”搭上网络“快车”

■记者 刘丽娟

互联网正颠覆着传统商业模式，其中农产品电商更被誉为最后的“电商蓝海”。据不完全统计，去年我国农产品电子商务交易额已超过500亿元，农产品电商平台已经超过3000家。而2014年中央一号文件更首次提出“加强农产品电子商务平台建设”，农产品电商时代已经来临。

目前，乐清不少农产品企业也已开始走上电商之路，嘉禾农业发展有限公司在线下销售农产品的同时，拓展了网上销售渠道；兴乐集团更是跨界做起了“山海之味”农产品电商平台，一些农业专业合作社、生产企业，也开始在网上销售自己的农产品。

兴乐搭建“山海之味”平台

“山海之味”是兴乐集团于今年初推出的一个专卖名、特、优农产品的电商平台。网站专门销售浙、苏、皖、赣、闽等地的“土特产”。记者打开“山海之味”网站看到，上面分别设立了“黄山馆”、“松阳馆”、“温州馆”、“雁荡馆”、“海洋馆”、“山珍馆”、“小吃馆”、“香茗馆”等八大板块。消费者可以根据不同的需求，选择到各个馆去逛逛，就像进入了一个网上特产“超市”。

“山海之味”运营负责人赵陇真介绍，这个平台建立半年多来，目前网站销售的各地特产已经有700多种，注册用户1万多人，活跃用户数量1000多人，营业额100多万元，订单数1万余单，卖出特产近5万余件。

“近期，我们一直在挖掘有乐清特色的农副产品，让在外打拼的乐商与温商能非常便捷地品尝到家乡的味道。目前，我们正在与乐清市供销社、雁荡山风景旅游管理委员会洽谈相关合作事

宜。”赵陇真介绍，接下去公司还打算建立生态农业基地，以乐清的生态土壤，配合山海之味的平台优势，发展属于乐清自己的生态现代农业。

在对农产品网销前景信心满满的同时，赵陇真表示，农产品电商之路还有不少瓶颈需要克服，如一些土特产在包装与保存技术上还无法适应现今的快递业务，很难让土特产面向全国消费者。

嘉禾‘线上线下’同价销售

“买嘉禾特产，不需要到实体店了，在网上也能选购。”日前，市民林女士在淘宝网上，找到了名为“嘉禾名优特产”的网店，实体店里的各色特产，在网店里也都能找到。

记者在该网店看到，主页设有“浙江特产”、“山东特产”、“河南特产”、“山西特产”等全国10多个省份的特产专区，其中“浙江特产”专区又分为“乐清特产”、“温州特产”、“宁波特产”、“丽水特产”等浙江省各地区的特产专栏，只要点击一下，相应地区的特产就会跳出来，选择非常方便。

嘉禾农业发展有限公司负责人王建永介绍，他们公司从2012年3月份开始网上销售，目前已有一家自己的网站，同时在淘宝上开出了网店，目前网上销售额每月在7000-8000元左右，遇到节假日的时候，销量会更好一些。

据了解，目前，嘉禾已有5家实体店。“电子商务是大趋势，我们有自己的货源优势，网上销售，可以增加一条销售渠道，而且不受地域的限制，能将各地的特产卖到全国。”王建永介绍，目前网店的销售价格与实体店相同。

乐清特色农产品纷纷“触电”

如今，在淘宝上开个网店，就能使农产品实现网上销售。这种低门槛也给

农业企业“触电”带来了方便。

乐清市雁吹雪铁皮石斛有限公司早在1999年就建立了门户网站，进行网络品牌推广，可谓是“触网”最早的一批乐清农业企业。

“当时没有线上交易，只是单纯的品牌宣传。2007年开始，我们在淘宝上开出了‘雁吹雪铁皮枫斗’网店。”乐清市雁吹雪铁皮石斛有限公司负责人张征介绍。

不过，闯淘宝并不顺利。“因为铁皮枫斗价格高，再加上网上假货比较多，很多消费者难辨别，一些消费者则只根据价格来选购。因此，网上销售并不理想，一年网上销售额只有几千元。不过，网上销售肯定是未来的趋势。”张征说。

乐清市能仁村茶叶专业合作社去年在淘宝上开出了“能仁茶”网店，开始尝试网上销售。

“网络销售，对于茶叶消费市场来说还比较新，但网络销售将是趋势。”该茶叶合作社负责人林义春说，目前网店更多的是一个交易渠道，很多老顾客会通过网店直接下单，使交易方便了很多。

林义春介绍，前不久就有一位北京的客人，品尝了别人送他的“能仁茶”后再想购买一些。可是不知道在哪里能买到。于是想到在万能的淘宝里找找，于是通过搜“能仁茶”，找来购买。

“今年，我们去了山西、山东等地拓展市场，北京、上海等地也有不少老顾客，随着域外市场的拓展，域外消费者通过网店购买下单的肯定会逐渐增多。本地不少年轻的消费者，现在也喜欢通过网上交易。”林义春介绍，现在网店一个月能接到四五单生意。

记者在淘宝里打入“乐清”两字，跳出来最多的是铁皮石斛，其次还有茶叶、海鲜干货等农产品。



顺丰豪购30架飞机 欲抢滩海外市场

跨境电商成机遇 多家国内物流公司抢先布局

最近网上流传“顺丰豪买30架飞机，备战双十一”的消息，记者从顺丰速运集团(以下简称“顺丰”)了解到，顺丰从波音公司购买了30架二手客机，现在已经和波音公司签订了改装协议，准备把客机改装成货机，不过第一架飞机要在2015年改装好，预计5年后才全部投入顺丰航空运营，今年的“双十一”，这批飞机我们是指望不上了。

顺丰近两年来在进军电子商务以及开设线下门店方面的动作一直引人注目，这家国内民营快递的领头羊一点也没有放松在快递主业上扩张步伐，此次

订单中，超过10架是具备跨洲际航程能力的波音767机型。有业内人士指出，跨境电商是一个份额小但增长快的市场，值得为未来押注，顺丰此举意在蓄力跨境电商。

早在今年8月，顺丰就推出主要针对B2B跨境电商递送的“全球顺”，为国内独立电商企业的国际贸易、大宗采购到国内分销进行暂存中转和递送服务，在此之前，顺丰也已经开展了澳大利亚、美国以及周边泰国、日本、马来西亚和韩国等地区的快递业务。

商务部统计数据显示，2013年中国

跨境电商交易额突破3.1万亿元，到2016年将增至6.5万亿元，年均增幅接近30%，跨境电商显然已经成为中国电子商务发展的另一个“金银岛”。除了顺丰，申通在美国洛杉矶成立公司，通过吸收美国当地的加盟商，开辟美国专线等国际业务，将国内的运营模式向外输出。东方航空旗下的东航物流也开发了电子商务平台“东航产地直达”，希望采取B2B2C的模式，进行国外生鲜类食品、蔬果类食品、新鲜奶制品类的采购、运输和国内销售。

本报综合

在线旅游加入“双十一”电商促销战

虽然距离光棍节尚有两周时间，旅游市场已经开始摩拳擦掌为“双十一”做准备。在线旅游网站同程旅游预计将在今年“双十一”期间推出500家1元玩景点、200家半价玩景点，10条半价不限量周边游路线以及近百个半价出境名额等。

今年同程旅游的“双十一”大促销打出的旗号是“双十一，不止半价”，主

推的优惠产品会涵盖景点、酒店、周边游、机票、酒店、出境游、邮轮等几乎所有大家能想到的旅行产品，而且，优惠力度之大也超出大家的想象。据同程旅游的工作人员介绍，所有的产品都会在11月11日当天开始预订，上述的500家1元景点、200家半价景点等产品之外，当天还会有数量相当可观的9元住酒店，111元买机票，预订邮轮路线送

邮轮卡等，以及形式多样的互动参与式优惠。

“双十一”大促销能否让游客享受到真正的实惠？记者从一位业内人士处了解到，商家大促销不可避免是为了吸引游客，但同时，游客的确在此期间可以享受到切实的优惠，实际对双方而言都是有好处的。

本报综合

Dianshang 掌柜那些事儿

小夫妻一同淘宝创业 靠卖钥匙扣 月入数万元

■见习记者 张孟涛

温旭海今年30岁，他妻子林赛丹28岁，两人在淘宝上开了一家1984wxh扣子店，主营女性饰品，主打钥匙扣。

谈起这个淘宝店，最初还是林赛丹开的。林赛丹之前是南塘小学的代课老师，2011年在淘宝上卖起了她此前给学生当奖品的手工发饰。2012年生了孩子之后，林赛丹就在家做全职妈妈，后来开起了淘宝店。

“我在去年4月份开了这家专卖钥匙扣的淘宝店。起初因辞职在家带孩子，顺便做起了淘宝生意。老公有空时帮忙打包。”林赛丹说，自己也没投入多少钱去进货和做推广，只是用赚来的钱再投进去，想不到越滚越大。生意好的时候，非常非常忙，打包都来不及。

今年初，温旭海也辞去了原本外贸公司的工作，回家与老婆一同做淘宝生意。温旭海说：“老婆刚开始是小打小闹，后来生意慢慢有起色之后，她一个人应付不过来，再加上要照顾孩子，所以我就回来一起帮忙。”

“我觉得夫妻一起创业挺好的，男女搭配，干活不累。我和老公分工很明确。我负责进货、上新、拍照等，他负

责售后、物流等。”说起老公来一起帮忙，林赛丹脸上洋溢着幸福。

现在，温旭海和林赛丹的淘宝店，每日营业额都有两三千元，月盈利可达数万元。他们还请了一名工人来帮助打包、寄送。温旭海说：“具体的纯利数字很难细算，因为还要扣除掉快递、打包、进货等等一系列的费用。每月万元以上那是肯定有的。”

“开淘宝店要讲究吃苦耐劳，心态要好。对客户的态度尤其重要。我们的店没有做广告推广，所以品类要丰富、质量要保证。这样客户才能成为老客户，我们店就是不断积累了许多老客户而发展起来的。”林赛丹说起了她的淘宝经。

林赛丹介绍，她的货源主要来自广东和义乌。广东的货，质量好可价格贵。义乌的货则是价格便宜，但质量也差一些。这样就给自己店里的货品拉出了一个价格区间，消费者的选择余地比较大。同时，她还不断寻找物美价廉的新货源。

温旭海表示，现在淘宝店的火热，主要原因还在于钥匙扣的网上市场还比较有序、规范。不像耳钉，便宜至几元贵至数十元，却看不出好坏。其次，钥匙扣市场的竞争也不大。更重要的可能是他们夫妻俩的吃苦耐劳吧。

扫一扫 关注“乐清电商”



近期电商免费培训预告

镇(街道)	时间	地点	课程	联络人及报名电话
天成街道	2014.10.30 下午2:30	天成街道会议室	淘宝初级课程	郑华 13806602921
翁垟街道	2014.11.4 下午2:30	翁垟街道办事处(府前路1号)五楼西会议室	微信营销	陈夏子61810095
石帆街道	2014.11.6 下午2:30	石帆街道后楼二楼会议室	淘宝初级课程	万双燕62306917
淡溪镇	2014.11.11 下午2:30	淡溪一小阶梯教室	淘宝初级课程	吴荣旭61307716

淘宝温州馆开馆 汇集130多种农特产和特色工艺品

10月28日下午，淘宝特色(中国)温州馆在龙湾文化中心举行了开馆仪式，“吃货们”能在这里淘到鸭舌、鱼饼等130多种温州农特产。

记者登录淘宝温州馆看到，整个网页都是我们熟悉的产品：鸭舌、鱼饼、瓯柑、烤虾、鱼片、海蜇头、金芙蓉、矮人松糕……据淘宝温州馆的运营温州易麦特科技有限公司经理宋恩亮介绍，温州馆的特色农产品有130余种，分设海产海鲜、茶韵工艺、柴米油盐、老字号等多个类别。

除了农产品，温州特色工艺品如瓯塑、米塑，旅游项目如楠溪江、雁荡

山、江心屿、玉龙山温泉等产品也已入驻温州馆。据悉，进驻温州馆的产品都需通过政府的质量认证。

目前，已有40多家农产品企业入驻温州馆，包括藤桥渔业股份有限公司、瑞安市华盛水产有限公司、温州市强能食品有限公司、温州萨啦咪食品有限公司等知名企业。

据了解，目前，温州全市已有约40%的工商类企业参与电商运作，涉足电商建站的有4.5万户，经营性网络建站7万多个，从事电商服务企业1200多家。

本报综合

孩子长不高 伤透父母心

“妈，都是你，把我生得这么矮！”念初一的婷婷从小学开始座位就一直在前几排，12岁的女孩，身高155厘米，眼看自己的身高和其他同学越差越多，气呼呼地向妈妈抱怨。经检测，结果让家长 and 专家大吃一惊，12岁的年龄却是16岁的骨龄，骨骺已趋于闭合(较正常骨龄早4年)，已提前开始停长。可是按父母遗传，孩子成年后身高应在165厘米左右，整整差了十厘米，专家说早熟导致的骨龄偏大，使成长板提前关闭，是孩子停长的直接原因，这个意想不到的结果让婷婷妈妈追悔莫及。

在日前举行的“中韩青少年成长发育研讨会”上，专家们指出：“孩子长不高，家长的责任最大，因为孩子是在他们的监护下成长，然而他们却因自己的失误，让孩子成为了悲剧的主角。”

孩子生长缓慢应及早测骨龄
成长中心专家指出：人体长高的过程就是骨骼生长的过程。在正常情况下，青少年骨骼闭合年龄是在16~18岁，人体长高的黄金年龄是在青春前期，女孩10~13岁、男孩12~14岁，只要检测到孩子的骨骺线未闭合，就仍有调整的弹性和空间。

早期发现孩子有矮小症状，家长一定要密切观察孩子的生长速度。一般来讲，孩子3岁以后到青春发育前期，每年可增高4~7厘

米，若低于4厘米，就要考虑检查。如果发现孩子矮小，一定要及早检测骨龄，查明原因，确定科学、有效的助长方案，使孩子得到增高的机会。

孩子要长高，父母怎么做？
孩子要长高，时间是关键。专家提醒，家长应定期监测孩子的生长速度，一旦发现有望长高或矮于同龄的孩子，应及时寻求科学帮助。切不可抱着“等等看”的想法，错失最佳长高时机。

为帮助身高不理想的青少年查找原因，本周特邀上海专家在乐清开展科学助长活动，前20名可享受免费检测骨龄，免费增高理疗，教导增高体操，专家一对一咨询，制定全面的助长方案。
检测时间：11月1-2日
预约报名电话：62525199 (为避免等候，请提前预约)
活动地址：市交通大厦11楼A座



扫一扫，关注关爱成长官方微信，即可免费检测骨龄。