

天华集团:搭建电商平台 打造经济品牌

在今天的菏泽,“天华电商”与“天华模式”、“天华速度”、“天华家居”等一样,已成为助力菏泽经济发展的亮丽品牌。

近年来,菏泽天华集团抢抓蓬勃发展的“互联网+”机遇,通过创建集网商创业孵化、电商运营、线下体验、展览展示、仓储物流及综合配套为一体的电商产业园区,形成区域特色产业集聚,推动产业转型升级、电商集群发展,加快经济发展步伐。

“天华电商”助推产业转型升级

天华集团从地产到电商,赋能实体经济,催生优势产业蝶变。通过新媒体推广和电子商务拉动,带动牡丹、山药、芦笋等当地优势产品销售,以及家纺、演出服及家具产业的转型发展。

2015年3月,天华集团通过对闲置厂房升级改造,创造了以电商为主的创业空间。经过稳步快速发展,现已集聚各类电商企业412家,物流、快递122家,吸纳从业人员1.4万人。通过外引内培,培育了菏泽睿帆工艺品有限公司、沙土瓜子等一批规模较大、带动能力较强的电商企业,被评为国家广告产业园区、省5A级电商物流园区、省级创业示范园区,

成为菏泽新的经济增长极,创造了电商发展的菏泽模式——“天华速度”。2017年12月7日,以“能·无限可能”为主题的第五届中国淘宝村高峰论坛主论坛开幕,2000余名“淘宝达人”齐聚菏泽。作为菏泽电商发展的一张名片,天华集团以“电商+实业”为主要特点的“天华模式”,成为高峰论坛的亮点之一。

结合菏泽林业大市的优势,天华集团以电商产业园为依托,推动菏泽市首批“中国质造”菏泽家居产业带在阿里平台上线,按照“园区+基地”的模式,结合产业需求,延伸产业链,在距离园区1.1公里的地方,建立了3.6平方公里的天华智能家居小镇,成为带动菏泽产业转型升级的重要引擎。

不断创新成长,在传统市场里开启“网红市场”。去年以来,天华集团为适应移动互联网的快速发展,成立新媒体直播间,签约数家抖音代运营店铺,建立短视频平台,形成“短视频+直播”的网络互动新模式。在天华花都小商品城,天华集团帮助商户们开创直播、网红带货等模式,为产品拓展新的市场。天华集团致力于将天华·花都小商品城打造为“网红市场”,“线上+线下”融合发展的小商品集散中心,助推传统市场转型升级,重塑

“电商+实体”营销渠道,挖掘“城市电商”新动能,促进市场持续繁荣发展。

“天华电商”助推“人才培养”

2015年9月,天华集团组建了菏泽市优博职业培训学校,针对电商企业、退役士兵、高校学生、残疾人士等群体,开展创业培训和再就业培训。

在创业培训中,优博学校与山东工艺美院、山东交通学院、菏泽学院等高等院校产学研合作,推进创意设计、新媒体广告、电子商务和现代物流等领域的互动发展。其中,由优博学校承担电商培训,先后举办创业+电子商务为主的培训班316期,培训学员2.6万人。其中1800名学员创办企业或申请个体工商户;5000余名创业者开设网店,1000名学员年交易额50万元,产品涵盖家具、食品、服装、婴幼儿用品、化妆品等门类。并且为电商企业输送3000余名美工、设计、客服、物流等人才。

在职业培训中,优博学校采取理论与实践相结合的方式,增加针对性课程,延长夜校班培训时间,帮助更多商户拓宽销售渠道。许天钦是优博学校的一名讲师。据其介绍,4年多时间,优博学校从初建时的3人,

发展到现在60余人的团队,并成立了菏泽、重庆、创业大学三大校区,衍生出大鱼设计与新媒体两大新业务。截至目前,仅牡丹校区就开设600多个培训班次,18000名学员参加电商创业培训,其中8000名创业者成功开设网店,1500个学员店铺年交易额突破50万元。

在优博学校的快速发展中,大鱼设计公司称得上业务版块的一张王牌。团队成立之初,只有一个客服、两个设计师,没有稳定的客户群和订单。公司通过接单做图,为学员提供实操订单,锻炼实战能力。店铺刚成立时,没有店铺运营经验,就边干边摸索。大鱼设计负责人孙瑶,宝宝只有三个月,常常大半夜搂着孩子用电脑做图。如今,店铺从两个设计师变成40个设计师,成功孵化了100余名美工学员。店铺成立至今,已成为两个蓝冠的卖家,订单数量从当年的月销100余单,到现在的月销8000余单,店铺月销售额从当年的2000元,猛增到现在的27万元。

“天华电商”助推“精准扶贫”

天华集团以电商实施产业融合,推动技能扶贫,带动居民就业。李金涛是牡丹区吴店镇居民,他在接受记者

采访时说:“过去,我们这里相对落后,村民收入较低。自从天华来了,整个吴店都被带动起来了。”2000余位农民转变成了产业工人,这些都是“天华电商”带来的巨大社会价值。曹县大集镇是著名的淘宝镇,孙良原是大集镇制作演出服的商户。夫妻二人以“前店后厂”的传统模式制作、销售演出服。为了让企业转型升级,夫妻二人决定搬到天华电商产业园,随后实现企业快速发展。以公司原创的爆款儿童演出服为例,已累计销售5万余件。贫困户王宝生参加培训后,自主创业,在家做起了电商运营,从最初月收入几百元,发展到现在月收入5万元,带动了当地大批群众就业。

天华电商越走越远,发展舞台更加广阔。2018年3月,天华优博学校建立重庆校区,为满足当地产业扶贫需要,开设了美工班、网店班等,带动群众开网店、学设计、精加工。2019年7月,增设了竹编、丝网花等特色培训,培训农民在家创业挣外快的技能,形成了区域特色产品基地。

在天华电商产业园,无论是物流、学校、运营还是服务团队,每个干部员工身上,都展现了天华人奋发图强、担当作为、干事创业的新时代精神。
牡丹晚报全媒体记者 姜培军

试水“互联网+” 曹州耿饼“提档升级”



本报讯(牡丹晚报全媒体记者 姜培军)经过三四个月的加工制作,春节前夕,曹州耿饼开始上市。为满足不同客户需要,一些从业者对曹州耿饼的包装进行“提档升级”,销售上开始试水“互联网+”。

1月19日上午,“80后”耿饼产业从业者朱家鹏、白晋涛正带领工人,对已经制作完工的耿饼进行包装入箱。“今年的耿饼制作非常成功,你看看这豆瓣霜,洁白细腻,饼肉呈现琥珀色。”看着眼前一缸缸曹州耿饼,朱家鹏高兴地对记者说。据他介绍,为开拓市场,满足客户需

求,他们推出了不同包装、不同标准的“私人订制”产品。“一种是物美价廉的普通包装,一种是比较‘高大上’的罐装。”白晋涛介绍,“罐装是选用特制的磨砂陶瓷罐进行包装,陶瓷具有很好的透气性,更利于耿饼保存、长霜。”“实践证明,这种模式非常受客户欢迎,产品比较畅销。”朱家鹏说。

自唐宋以来,曹州耿饼作为皇家贡品,深受宫廷喜爱。经过多年的历史积淀,曹州耿饼已经形成了一套行之有效的制作工序。据了解,耿饼的制作通常分为选果、去蒂、旋皮、晾晒、过风、上

堆、包装等几个程序。曹州耿饼皮薄肉厚、霜多无核、味醇香甜,要想达到这样的效果,每道加工程序都需“精耕细作”。“毫都柿胜紫花梅,玉雪中含虎魄胎。肺病欲苏还怅望,姚黄欧碧不回来。”这是清代著名诗人王士禛赞美曹州耿饼的诗句。耿饼橙黄透明,表面生有一层薄霜,取一个放入口中,顿觉绵软甘甜,咬一口感觉肉质细软,令人回味无穷。

为了更好地开拓市场,我市不少耿饼从业者除了通过传统的商超销售模式外,还试水“互联网+”。“我们今天通过两家电商平台进行销售,刚开始主要是打知名度和影响力。”白晋涛说,“除了线上、线下销售,不少企业也根据需要进行‘私人订制’,奖励员工或作为礼品赠送。”

今冬修剪乔木 来年绿树成荫



本报讯(牡丹晚报全媒体记者 敏静)近日,市开发区园林管理处开启冬季修剪工作,以高大乔木的整形修剪为重点,历时两周,共处理完成130棵法桐、400余棵女贞、百日红、月季等乔木、花灌木的修剪工作。

据介绍,乔木的冬季修剪对其生长及树形的调整有重要影

响,科学合理的修剪可增强通风透光性、减少病虫害滋生,促使来年乔木枝叶繁茂、树形挺拔优美。市开发区园林管理处组织辖区各绿化所组织园林相关技术人员根据各乔木品种的树形和长势,现场分析确定安全、合理的修剪方案,再由部门负责人组织技术骨干进行整形修剪。