

# 电商拓内销 品牌赢未来

服务中国制造 打造民族品牌

# Contents

分享5年来操作30余家企业网络营销的体验和感受!

**宾云水**

深圳市里德海司科技有限公司

CEO

江苏优维特网络科技有限公司

CEO

淘宝深港商会

执行会长

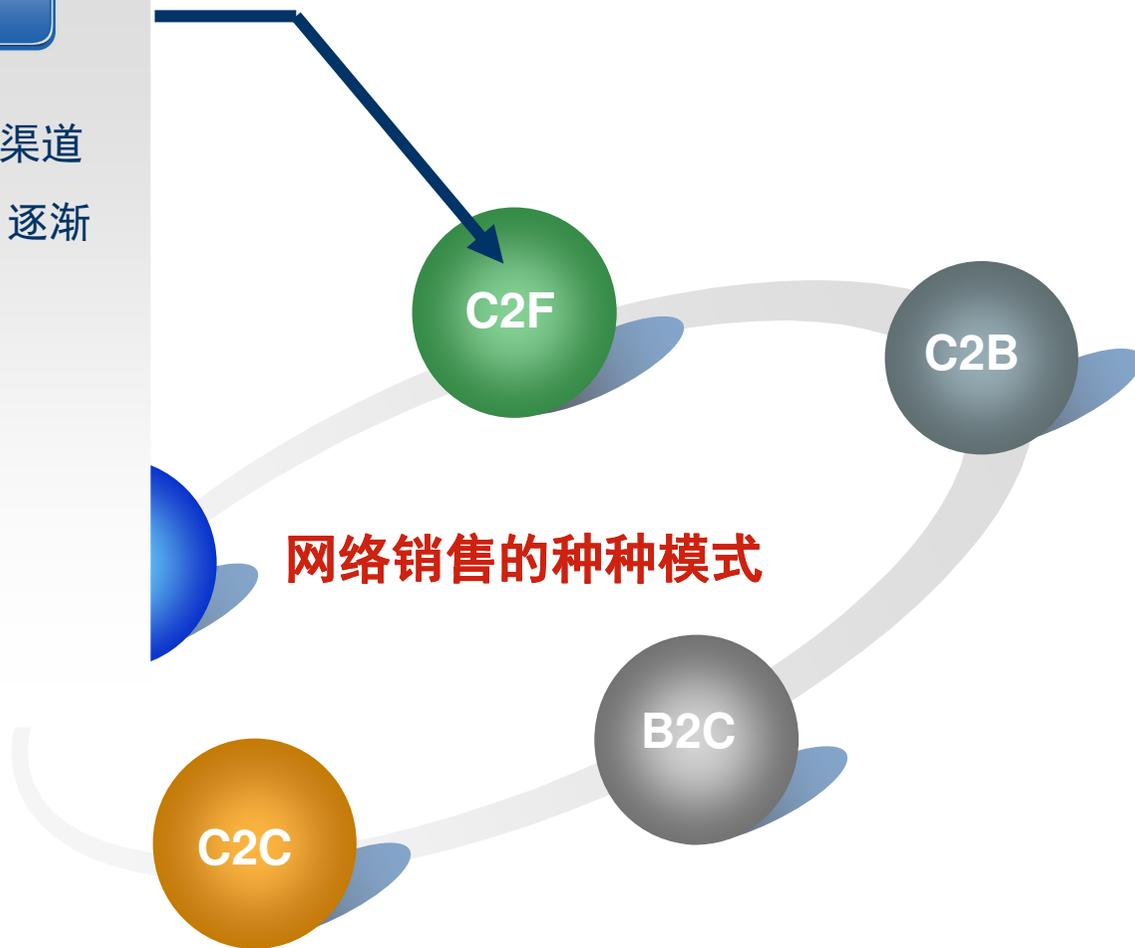
香港中小型企业联合会

副主席

# 电子商务，制造业弯道超车的战略机遇

## 制造业的转型捷径

规模化定制，逐渐摆脱对渠道的依赖，逐渐减少渠道的费用，逐渐减少库存和铺货的负担。



# 电子商务，制造业弯道超车的战略机遇

## 案例一：前有戴尔与康柏

20年前的路径选择差异，10年后的生死存亡。



戴尔



康柏

# 电子商务，制造业弯道超车的战略机遇

## 案例二：现有小熊与好妈咪

淘品牌的传奇故事：小熊、小狗、贝尔莱德、裂帛、七格格。。。



小狗吸尘器 家用吸尘器D-928 除螨吸尘器  
正品 自动收线

¥ 398.00 最近6938人成交7044笔

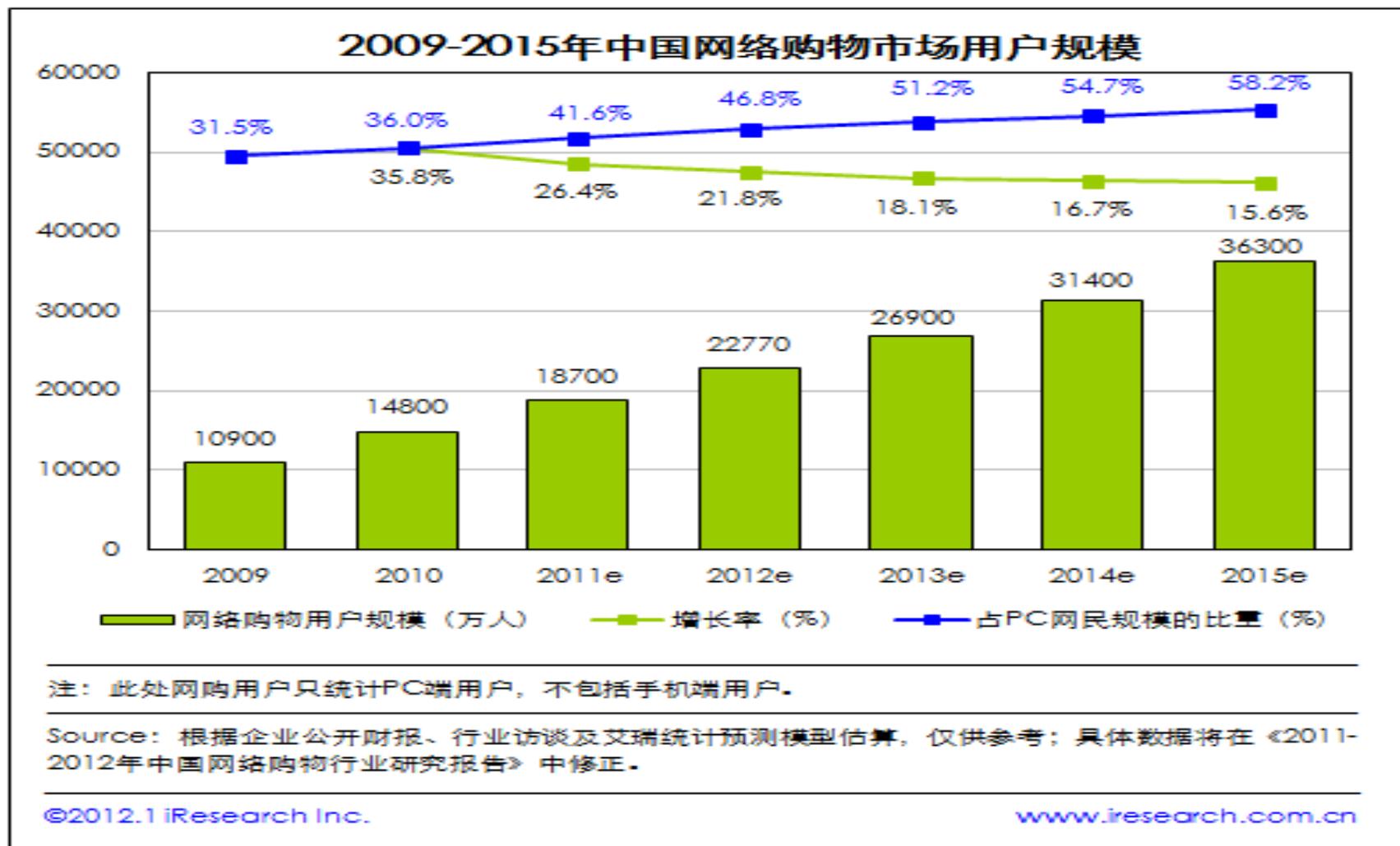


贝尔莱德 GS19-DJ 蒸汽挂烫机手持家用挂  
式熨斗正品包邮全国联保

¥ 208.00 最近11028人成交1.1万笔



# 电子商务，是争夺80、90后的战略



# 电子商务，是争夺80、90后的战略

## 网购生活化

- \* 从初体验，到成为许多人的生活方式。
- \* 中国大陆已拥有2.3亿的网购人群。
- \* 其中的主力军80、90后，也是中国内销市场发展的主要驱动力。



# 电子商务，是争夺80、90后的战略

华帝，传统品牌为80后而思变！

初购人群已是80后了，他们的习惯、

他们的关注点：视觉形象、产品设计、购物体验、厨房创新设计。

你愿意  
错过吗  
？

80后我们结婚吧！



**vatti 華帝®**  
幸福生活原来是真

梦幻七色花  
幸福新生活！

- 专利三环旋直火 ● 超强静吸除油烟
- 双重长效杀灭菌 ● 时尚百搭晶钻型

淘宝帮派  
bangpai.taobao.com

A woman in a grey dress stands in a modern kitchen. The kitchen features a Vatti range hood and oven. The background is decorated with colorful flowers and bokeh lights.

# 网络营销，是争夺中产阶级的战略



2010年9月，淘宝3小时团购205辆奔驰车。主流生活方式的转变——中产阶级，未来中国内需市场增长的另一主要推动力。



网易新闻 网易 > 新闻中心 > 滚动新闻 > 正文

请输入关键词 新闻 搜索

## 淘宝团购 3小时售出205辆奔驰

2010-09-16 11:41:00 来源: 上海商报 跟贴 0 条 手机看新闻

网上销售“大物件”更多成分在于营销推广

商报记者 周洁

上周，一次国内从未有过的大宗团购在淘宝上疯狂开演。仅仅3个小时28分钟，205辆奔驰smart被抢购一空。在此之前，从未有过将汽车这种高端耐用品大规模地在网上直接销售。除了奔驰，吉利也有意开拓网络这一市场。



奔驰smart 白领一族

headings 里德海司

# 电子商务，是决胜内销未来的战略

小结：



不谋万世者，不足谋一时；  
不谋全局者，不足谋一  
域。



# 香港企业触网的操作策略建议



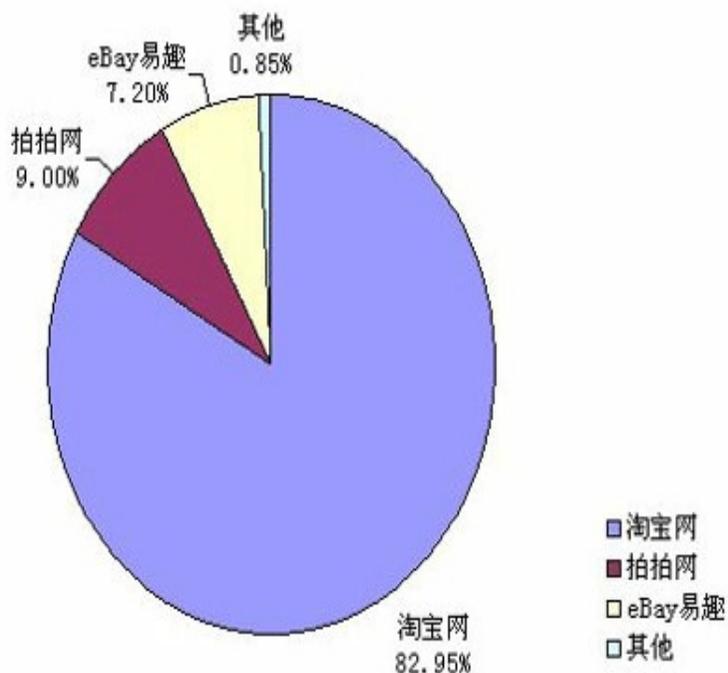
# 香港企业触网的操作策略建议

## 一、借力第三方平台起步，低成本滚动发展。

从运营成熟、流量巨大的网购平台入手。借力顺势：投入小，易上手，见效快。

自建各平台旗舰店，不仅可以直接与消费者沟通，深入了解市场需求与反馈，而且是品牌整合营销的标杆。

- 1、淘宝网、天猫商城、QQ商城、京东、亚马逊、凡客等。  
逐步进驻，循环投入。



# 香港企业触网的操作策略建议

## 一、借力第三方平台起步，低成本滚动发展。

2、先建各平台自营的旗舰店，销售突破并树立优势后，再拓展经销与分销。

自主掌控销售渠道和终端—自营，直接面向消费者，密切与消费者互动。

3、当平台型网店销售进入良性阶段，再结合品牌营销而开设B2C商城。  
万流归宗，自建B2C。

# 香港企业触网的操作策略建议

## 二、核心产品尖刀战略,快速突破步步为营

1、拿出最优势的产品,整合推广资源,树立核心产品。

网购是个透明的平台,产品没有优势,品牌立不起来。新兴品牌尤要重视。

# 香港企业触网的操作策略建议

## 二、核心产品尖刀战略, 快速突破步步为营

### 产品策略建议:

日常热卖产品: 企业核心产品。

广告促销产品: 入门级常规产品。

形象产品: 代表企业技术、研发形象的, 不要指望能卖多少, 但是可以促进消费者。

聚集优势资源, 树立核心产品, 达到极致销量, 快速达成投入产出的良性、持续增长的良性。



华帝 i10002B 正品燃气灶 煤气灶 聚能灶  
嵌入式双灶 天然气灶具

**2998.00元**

已销售: 1563 件

★★★★★ (已有280人评论)



华帝 i10004C 嵌入式天然气 液化气燃气灶  
煤气灶 双灶灶具 正品

**2198.00元**

已销售: 1192 件

★★★★★ (已有306人评论)



华帝 i10003C 燃气灶 煤气灶正品 嵌入式  
台式双灶灶具 聚能灶

**2998.00元**

已销售: 912 件

★★★★★ (已有142人评论)

## 二、核心产品尖刀战略, 快速突破步步为营

2、集中资源打歼灭战, 达到**极致**的转化和销量。

网购长尾效应明显, 累积销量、人气越大, 转化和持续效果就越大。

限。

# 香港企业触网的操作策略建议

## 二、核心产品尖刀战略,快速突破步步为营

3、针对同一目标人群或同一品类,逐步开发和推广产品。



hz2012春装新款女装长袖韩版修身V领女式针织衫 开衫 打底衫 毛衣

一口价 **108.00 元**

已销售: **30879 件**

★★★★★ (已有4666人评论)



hz2012新款春装圆领长袖 打底衫 针织衫 女式 低领 韩版 包邮

一口价 **70.00 元**

已销售: **33989 件**

★★★★★ (已有8035人评论)



2012春装新款女装韩版百搭修身高领长袖针织衫女式打底衫 毛衣

一口价 **158.00 元**

已销售: **14097 件**

★★★★★ (已有2658人评论)



2012春装新款 针织衫堆堆领高领打底衫中长款 长袖女式打底 毛衣

一口价 **196.00 元**

已销售: **12630 件**

★★★★★ (已有8404人评论)

爆款单品

# 香港企业触网的操作策略建议

## 三、品牌营销，名利双收。

1、网络营销，更高效便捷。清晰的品牌营销战略，消费者导向理念。不断优化整体流程，逐步实现企业转型。

网络营销及广告投放，可以按针对目标人群的“展现量”、“点击量”，甚至可以按“销售成交”等结果来

支付广告费用，所以效率更高、人员更省。

- ❖ 例：2012年2月1日，宝洁宣布裁掉1600个广告及营销推广人员，因为宝洁全球CEO麦睿博认为：“Facebook和谷歌的广告效果要比传统媒体更有效”。



# 香港企业触网的操作策略建议

## 三、品牌营销，名利双收。

### 1、网络营销，更高效便捷。

2011年11月11日，我们策划并执行了华帝联袂淘宝举办“裸婚梦”的品牌营销活动，不仅达成了1600万元的销售目标，而且前后吸引了3000万人次参与互动！人气很旺！！



执子之手，与子偕老

**11.11**  
迎战世纪光棍节

裸婚一样精彩  
我们结婚了  
让爱大声说出来

写出你的结婚宣言  
精美家电免费拿

淘帮派  
bangpai.taobao.com

Baidu 百度 新闻 网页 贴吧 知道 MP3 图片 视频 地图 更多

华帝裸婚梦 百度一下

华帝圆你一个“裸婚梦”参与就有机会抽取5999元豪华套装 - 淘帮派...  
15年回复 - 发帖时间: 2011年10月22日  
你当前的位置: 帮派 > 房屋装修 > 华帝旗舰店官方家居厨电... > 华帝圆你一个“裸婚梦”参与就有机会抽取5999元豪华套装 加入本帮 | 本帮成员 12 ...  
[www.ohmybaby.cn/group/thread/14248013-266](http://www.ohmybaby.cn/group/thread/14248013-266) ... 2011-11-5 - 百度快照

【裸婚梦】，欢乐蜜月行，要在深圳要结婚啦 - 汉网论坛  
2年回复 - 发帖时间: 2011年11月15日  
晚报圆我裸婚梦 晚报圆我裸婚梦 大上海的小麻木 ... 感谢武汉晚报，汉网，淘宝，华帝。让我们的裸婚蜜月行快乐无比。因我们去机场迟到了...  
[bbs.cnhan.com/read-htm-tid-16884614.html](http://bbs.cnhan.com/read-htm-tid-16884614.html) 2011-11-15 - 百度快照

【裸婚梦】，欢乐蜜月行，要在深圳要结婚啦 - 汉网论坛  
晚报圆我裸婚梦 晚报圆我裸婚梦 大上海的小麻木 ... 感谢武汉晚报，汉网，淘宝，华帝。让我们的裸婚蜜月行快乐无比。因我们去机场迟到了...  
[bbs.cnhan.com/read-htm-tid-16884614-page-](http://bbs.cnhan.com/read-htm-tid-16884614-page-) ... 2011-11-15 - 百度快照



# 香港企业触网的操作策略建议

## 三、品牌营销，名利双收。

2、推送人群，更精准。

运用互联网工具，可以获得较详细的客户数据资料，同时可以便捷、精准地向相应的目标客户推送针对性的品牌及营销广告和信息。

Google  
谷歌

Baidu 百度

YAHOO!

bing



# 香港企业触网的操作策略建议

## 三、品牌营销，名利双收。

### 3、效果更容易评估

广告投放的效果，可以根据“展现点击率”、“展现成交转化率”、“点击转化率”，甚至是可以根据投放成交比（也称投入回报率、ROI）等数据来检视和分析广告投放的效果。



# 香港企业触网的操作策略建议

## 四、营销推广，成本可控。

### 1、流量为王，转化至上。

\* 店铺销售额=每天的访客量（流量）×转化率×客单价。

\* 流量是王道，转化率是生命线。

### 2、免费、付费、站内、站外、硬广、软文、博客、微博

.....

\* 流量来源宽泛，如何选择，主要还是根据店铺的整体回报情况（ROI）。

\* 店铺和运用团队的不同发展阶段，对推广方式的组合也不同，主要看转化流量的整体能力。

\* 建议选择专业的运营服务商，以保障流量的成本更可控。



# 前车之鉴，后事之师

## A、老大不重视

一把手工程。企业的老板不重视或不够重视；老板不懂或不关注，电子商务对这家企业就可能是负效应。

## B、急功近利

广告轰炸、价格战！希望一年砸出一个上亿规模的销售业绩，创出一个新的品牌。

网购人群，相对理性，注重体验、感受、服务、口碑。

# 前车之鉴，后事之师

## C、缺乏基础投入

对于新产品开发、商品库存、售后服务、品牌形象传播等不愿投入，只是将OEM的产品换个自己的商标来销售。

## D、系统不完善

没有完整的团队，没有流程的改善，系统反应迟钝。

# 香港企业电子商务的常见问题

## 一、如何在大陆开展电子商务

1、在大陆注册销售公司，独立开展电子商务经营。

货品，最好是从大陆发出。不仅快递成本低，而且反应更快，消费者的购物体验有保障。



案例：

蕾丝邦淘宝旗舰店。

总公司在香港。

在深圳注册伊代服饰，专门做电商。

# 香港企业电子商务的常见问题

## 一、如何在大陆开展电子商务

2、商标在大陆工商机关备案后，授权大陆贸易公司代理开展电子商务经营。

货品进口到大陆的贸易流程，和传统渠道一样。

# 香港企业电子商务的常见问题

## 二、如何选择电子商务服务商

### 1、电子商务运营商：

代运营服务：网店注册、店铺装修、产品策划、营销推广、在线客服、纠纷处理；  
全托盘服务：除上述外还提供物流仓储、售后服务。

### 2、推广服务商

SEO、SEM、微博、博客、软文等推广服务。

### 3、形象设计服务商：

产品（服装类含模特、搭配设计）摄影、品牌形象设计、店铺视觉形象设计等。

### 4、IT及技术服务商：

ERP、CRM等软件服务，以及各类产品检测认证的服务商。

# 香港企业电子商务的常见问题

## 三、与服务商合作的一些问题

### 1、仓储、库存、物流等协调与衔接。

- \* 淘宝更是将此方面的因素，作为影响搜索的主要权重指标。
- \* 以消费者的购物体验导向来不断优化流程。

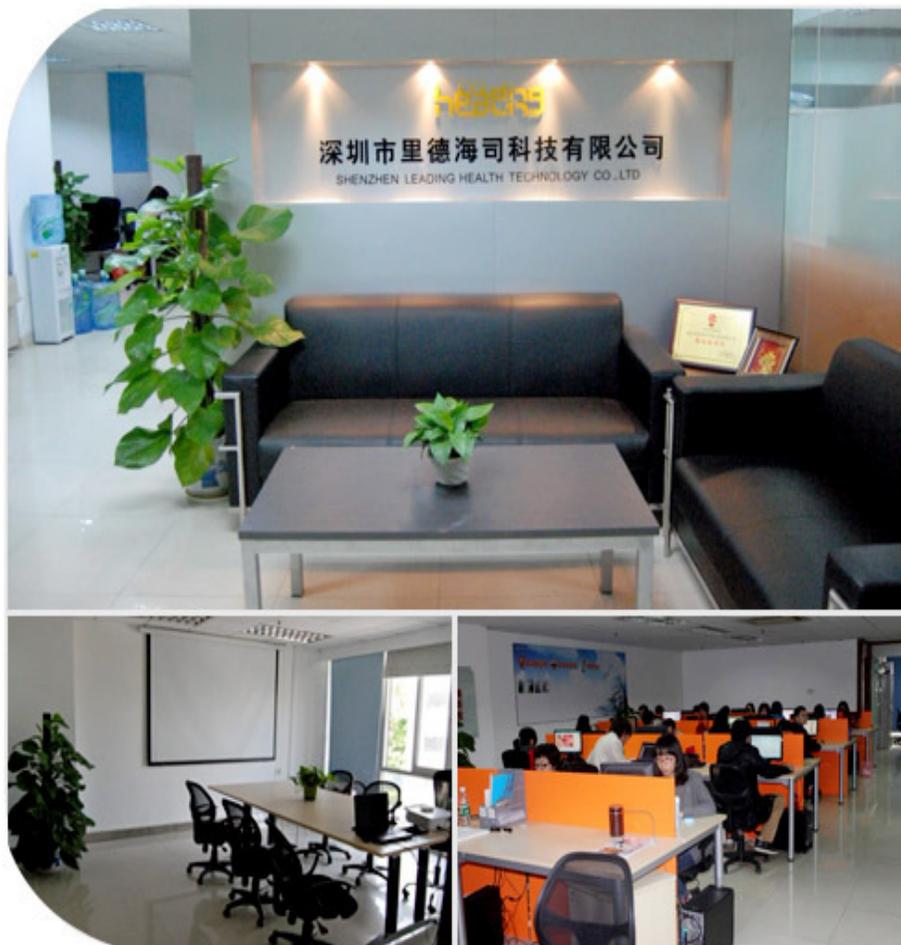
### 2、退货退款与纠纷退款。

- \* 可能会为退5元的邮费，损失几十万的销售。
- \* 流程监管严格，但要保障灵活和速度。



# 香港企业电子商务的常见问题

## 四、里德海司—运营服务商



深圳市里德海司科技有限公司，成立于2008年，以“服务中国制造，打造民族品牌”为使命，致力于电子商务外包服务。成立至今，服务企业60余家，目前运营服务品牌21个、运营网络店铺40余个，创造出多个“淘品牌”、“网络热销品牌”、“网货精品”以及众多的品类销量冠军。现在已经成为淘宝五家KA运营服务商之一，公司设立有市场部、设计部、营销部、客服部、售后部等部门，员工126人。

# 香港企业电子商务的常见问题

## 四、里德海司—运营服务商

### 案例一：华帝燃具

2010年8月开始与华帝合作，以代运营服务模式运营其华帝旗舰店，平均月销售从10万元增长到500万元以上，增长50倍。



2011年10月22日大促活动，三款套餐7个单品同时上线，一天创造了660W的销售奇迹！

# 香港企业电子商务的常见问题

## 四、里德海司—运营服务商

### 案例二：花朝服饰

2010年11月代运营“HZ旗舰店”（花朝服饰），从平均每月销售5万元到目前每月超过100万元，同比增长率200%以上，年度销售额突破千万。为其制定“品牌营销战略规划”，使其从单纯卖货的作坊工厂网店一举杀入2011淘宝淘品牌“一战成名”200强。

HZ花朝 官方旗舰店

春季新品 满200减20

所有分类 首页 店铺评价 春装新品 品牌故事 男装专区 收藏本店 关注掌柜说

SPRING STORY

3月春季花朝节

爆款单品

商品名称	一口价	已销售	评价
hz2012春装新款女装长袖韩版修身V领女式针织衫 开衫 打底衫 毛衣	108.00元	30879件	★★★★★ (已有4666人评论)
hz2012新款春装圆领长袖 打底衫 针织衫 女式 低领 韩版 包邮	70.00元	33989件	★★★★★ (已有8035人评论)
2012春装新款女装韩版百搭修身高领长袖针织衫女式打底衫 毛衣	158.00元	14097件	★★★★★ (已有2658人评论)
2012春装新款 针织衫堆堆领高领打底衫 中长款 长袖女式打底 毛衣	196.00元	12630件	★★★★★ (已有8404人评论)

谢谢!