

# {电商平台搭建}之互联网+传统产业融合

海淘科技提供行业资讯：{电商平台搭建}之互联网+传统产业融合。

“互联网+”不是一个简单的事情，但随着互联网的发展融合，重构的是行业的竞争力，是一个质的变化。

随着柯桥战略的“互联网+”全面深入推进，柯桥传统企业现在都明白，所谓的“互联网+”，是利用互联网，甚至重建企业核心竞争力。

近年来，由于与互联网的融合发展，越来越多的优秀企业脱颖而出，成为行业的领导者，不知不觉中，柯桥的传统行业已经辉煌。

## “轻纺城+互联网”蓬勃发展

近日，轻纺城南区精品面料市场一楼，新成立了综合服务中心，其中包括电商服务。越来越多的布商转变观念，开始试水电子商务。公司介绍了电商市场的业务服务功能，可以更方便地为布业务提供服务。

关于我们  
ABOUT US



品牌介绍

招商加盟  
JOIN US

合作共赢  
加盟支持  
合作共赢

HAI TAO  
海淘科技

绍兴鼎北市场在棉纺织有限公司主要经营各种高档的棉和毛织物，今年以来，她一直在全球纺织网、阿里巴巴、京东，都涉及到纺织行业的网络平台上的开始。总经理小美朱提出了她的整个渠道布局的概念，从不同的角度影响和接近客户。”我一直坚持门市+官网+天猫旗舰店+手机 APP 的全渠道做法，其现在很

多面料商都意识到这些环节各自的重要性”，朱小梅说。

在纺织城，电子商务的风潮涌起。大约 90% 的布商，在网上轻纺城和全球纺织品在网上开了网店，网上轻纺城和全球纺织网两网络连接，网站会员已达 206 万，其中企业会员 62 个，店铺数量达 83207 家，今年 1 至 9 个月的网上交易达 137 亿 6000 万元，比去年同期增长 25.6%。

今年以来，结合中国轻纺城“三次创业”的规划以及市场转型升级的客观需求，加快中国轻纺城实体网上轻纺城的概念下，推出了一系列新的行动市场一体化发展：通过与全球纺织网信道共享，加速移动端布局，捕捉“市电”服务品牌，加强在物流领域的合作，金融，... ..在中国轻纺城电商发展氛围，同时也增加了电子商务的发展水平，在纺织电力产业的影响力进一步提升，打造智慧、时尚升级版的现代市场。有限责任公司的中国轻纺城网负责人韩崇表示：“纺织行业，符合工业化和信息化发展趋势的数字。”

在不同的平台，如阿里巴巴诚信通 Mercer 30%，京东 B2B。这使得博亚科技、迪聪科技、易商等电子商务服务，并且这电子业务非常的繁忙。“电商服务业务今年比去年增高了百分之六十，服装行业开展电子商务已成为了大家的共识，并且预计明年的增长率将超过 50% 以上。”迪聪负责人陈鑫说。

“纺织品由于是中间产品，但其 B2B 起步早，发展相对缓慢，这是相对简单的，但趋势是非常好的，在未来，将与电子商务，其他产品的专业化、品牌化、小美化，未来，我们希望通过我们的培养，培养一批名牌电器。”赢科技总经理丁春阳表示，总部绍兴。

而不断的输血，和不断造的血液。引进了大量电商服务和企业，并引来很多的电商服务的同时，还强化电子商务的培训，近年来，在纺布城商务培训课程，电子商务如火如荼，有力地促进了从仓储物流、海关、检疫、结算退税、市场推广、网站建设、人员培训等产业链各环节的配套服务水平，改善和优化柯桥纺织产业链，纺织城+互联网”向纵深推进，势如破竹。

## 搭建电商平台做起电商大佬

从个体的普通电商，到群体的电商平台，这是一次跳跃性的发展。在“互联网+”的提出下，许多企业的愿景越来越大，技术也是越来越成熟。首先要找到海淘从电子商务到扁平的商业战略，开始转型升级，为搭建的电子平台升级。据了解，今年以来，柯桥已出现了一批优秀的电商平台商，他们同行业的需求，开始成为行业中的明星企业。

10 月 24 日，“金蝉布艺”与阿里巴巴签署战略合作协议，金蝉布艺窗帘 O2O 投资建设项目“万家帘品”，

将支持天猫，服务网点布局，多个计划通过整体运作，5年销售100亿元。

和很多其他的商品，窗帘后还涉及到安装，更强的窗帘电子商务，不仅停留在B2C，应加强线下的体验和服务，强大的“O2O”。“黄金蝉布”开展电子商务多年，作为一个在窗帘的高端产品定制专家，以打破传统的电子商务模式，今年的金蝉布艺的关键步骤，邀请其他八个国内家纺品牌加盟，促进“O2O”正式”。

Wonga 阴影”成为全国第一个 O2O 窗帘布艺平台。

“万家帘品”，总经理杨卫表示，移动互联网时代，消费模式已经改变，作为一个生产企业，适应变化，利用其独特的重构操作模式，新开发的实施。

圣隆路德纺织品公司是一个做家纺产品电商企业，同时也有电商服务商的公司，并且做事外贸出口，在他早年，每年至少都以数以千万元的，数以百万计元的交易。看到滚动在电子商务的浪潮，公司总经理傅树光的角度考虑：许多学生想生意，但不知从何处着手，不如我给他们提供货源，提供行业相关服务如摄影、物流，其结构、物理电子商务服务平台，共同强大电子商务。



所以，傅树光的动作很快。这种思维方式的支持，圣隆路德成为很多大学生眼里的真正的电商实践基地。

很快，有39名青年大学生主动主动加入了他在电商团队中，每个人在不同的网络平台上开网店，成交金额已达200000美元一天。傅树光说，纺织业是永远不会过时的，关键是要创新模式，模式创造效益。

## 行业翘楚脱颖而出

对电商来说，每年“双十一”前后，是最忙碌的时期，也是收获的季节。

这几天，柯桥羽毛制品电“百思寒”忙得不可开交，双十一预订，双倍定金抵扣，双十一网红直播，赢了彩

票 *iphone7* 活动的一波波接着。这“双十一”，“百思寒”赢得羽绒床上用品和羽绒服双丰收。

“百思寒”是柯桥电商企业中的优秀代表，从 7 年前销售 40 万元的淘宝小店起步，发展到今天全网羽绒类目第一品牌，“百思寒”的创业史，也是绍兴草根电商的奋斗史，见证了我国电商产业的发展。很多网店因为缺少实体厂家支持，从事的都是简单贩卖，质量也较差，“百思寒”孙建刚却很用心，他认为，互联网和实体市场一样，要长足发展，一定要以质量为生命，信誉为基础，他和周边一些厂家开展深度合作，要求厂家根据他的标准严格生产，就这样，“百思寒”的质量和口碑开始深入人心。如今，“百思寒”已成为全网上的知名羽绒品牌。每年“双 11”，“百思寒”客单价和销售常常名列前茅。

从事品质活的胜利的还有兰亭的“恒世缘”服饰，“恒世缘”从事经营针织内衣，在早期，这家主要向大嘴猴、百事、俞兆林等多家品牌提供加工服务。这个公司的负责人张见昌不只愿只为他人作生产加工服务，由于多年来，公司产品质量稳定，在 2015 年，公司顺利地取得了这些品牌的销售权，并开始做在唯品会上打造“恒世缘”名汇，现在，标志为“恒世缘”的服装品牌有 10 多个，包括波斯登、花色、毕加索等国内外知名品牌，不断的边缘成为品牌生产、品牌运营商在互联网生态整合加工和销售，产品享有很高的声誉和知名度在会议上。

在这些优秀的电商企业看来，经营模式的创新要以品质为基础，无论是线上，还是线下，最终要胜出，要长远发展，不能脱离了优秀的品质。

## 跨境电商驶入新蓝海

去年以来，柯桥推出跨境电商平台，帮助传统企业在完成传统的 B2B、B2C 的贸易渠道，拓展更大的市场。

今年六月，柯桥区由省商务厅、省有关部门对浙江纺织产业集群试点开展跨境电商发展的试点。试点工作以来，柯桥市重点学科培育、模式创新、品牌建设、物流配送和售后服务体系，产业链建设，跨境电商园区中纺 CBD 的建设和完善，四大美丽富饶的浙江电力工业园区已投入使用，跨境电商园区夏季鞋业务介绍六跨国企业，和一些的跨境电商的服务开始，阿里巴巴，速卖通、中国制造网等跨境电商平台开展全面合作，推动柯柯桥境电子商务企业。

“一达通”平台自去年以来各工作进展顺利，已达到 700 多个用户。1 至今年 8 月，整个区通过“一达通”

平台实现出口额达到 3 亿 4100 万元，同比增长 58.9%，占全市的 30.7%。



浙江元每户股份有限公司是柯桥较早从事跨境电子商务的企业。看到吴初，公司的负责头是从事传统的外贸，在 2013 通过亚马逊，直接向终端客户销售商品。之后，他转型为 B2C，出口额近 300 万美元一个月。今天，看到朋友建立吴商务信息咨询有限公司，在该镇的电子商务园区，专业从事跨境电商业务，现在已经被绍兴亚马逊联盟成员超过 200 人上线，大家都在亚马逊上注册了账户，其中，已有 30 多家已经做出了较好的业绩。

相比把产品卖给中间商 B2B、B2C 中间商直接销售产品给最终客户，而单一的销量不是很大，但买家多，利润比较高，很多企业开展 B2C 的愿望。如今，电讯盈科已建立了 10 个小语种团队，扩大了其服务嵊州。

绍兴飞鹰纺织有限公司在今年前开始在阿里巴巴国际网站上开展跨境电子商务，在过去的两年里，业务已经变得更加舒适、稳定的业务增长。在区商务局支持下，公司负责人江国兵牵头成立了跨境电商协会，还定期组织企业学习跨境电商知识和经验，如今，柯桥已有百余家纺织企业加入了跨境电商的队伍。

“布码头”是一家跨境电商境外服务平台，“布码头”平台立足于“展馆展示+互联网平台+现货销售+配套增值服务”的经营发展思路，通过专业的纺织品 O2O 展贸服务平台，建立便捷的网络信息交换系统和提供服务的第三方配套服务，计划用三年的时间，在中国，土耳其，美国 20 多个国家和地区，如设立了 50 多个海外分支机构的图书馆和商店里的经验，现在柯桥总部和土耳其馆开业，展馆正在积极规划如越南，美国。看到了这从新闻，你的感触是怎样的，小编的感触，[电商平台搭建](#)是势在必行，更多的我们传统行业不能落后，也要实行“互联网+”。

海淘科技官网提供，电商平台搭建服务，并展示[电子商务成功案例](#)。