

7mall 社交电商平台：用分享替代商品推销

对于社交电商而言，社交天然的分享、互动属性都是可以促进交易的重要特征。今年3月，在深圳崭露头角的7mall，可以说是社交电商领域杀出来的一匹黑马。

7mall 的流量来源不是用户，而是在7mall平台注册开店的广大店主。

7mall 的连接分享环节，并非让店主将有内容、有价值的商品信息生硬地推到消费者面前，而是以社交化、人格化的语言去传播分享，用户相对而言也更加容易接受这样的形式。

陈浚丰

2013年起，社交电商开始出现。现在，社交电商被视作是一个重要的发展趋势，已经站在了移动互联网经济的“风口”。众所周知，社交电商的核心就是一个宽广的社交平台，它的用户，也就是那些能够持续获取并且被有效管理的粉丝。

在流量为王的传统电商体系中，谁拥有更大流量，就能创造更大的销量和价值，但是现在却很难做到。近年来，淘宝、京东等传统电商巨头都在主动进行移动化、社交化。巨头们在不断试错，而那些无“先天基因”困扰的后入场者，也正在摸索着一条社交电商之路。进入移动互联网时代，信息传播路径、消费者购物习惯和支付方式的成熟，为社交电商的爆发提供了可能。

从传统电商到社交电商，

信息传播已经过载，对电商而言，最有价值的不再是信息，而是消费者的注意力。在传统电商体系下，在买卖双方信息不对等的线下，好的推销手段往往是促进消费者购买决策的决定性因素。而在移动互联网时代，流量渐趋于碎片化，用户并不会因为肆意的推销而转移注意力，如何促使他们为商品买单成了新的挑战。商品推销作为一项重要能力，检验着广大电商平台。

对于社交电商而言，社交天然的分享、互动属性都是可以促进交易的重要特征。今年3月，在深圳崭露头角的7mall，可以说是社交电商领域杀出来的一匹黑马。观察7mall发现，7mall 的流量来源不是用户，而是广大的在7mall平台注册开店的店主。在获得店主资格后，店主可以根据自身特长和社交圈里朋友们的偏好，在7mall搭建的中央商品库内，自

主选择商品上架，生成自己的小店。用户通过分享的链接下单成交后，店主即可获得相关提成收益。值得注意的一点是，7mall 的连接分享环节，并非让店主将有内容、有价值的商品信息生硬地推到消费者面前，而是以很社交化、人格化的语言去传播分享，用户相对而言也更加容易接受这样的形式。未来，在激励机制的刺激作用下，广大的店主会逐渐成为7mall的活力源泉。

事实上，在7mall的商城上，实际的销售主体只有7mall商城一家，权责非常明确。销售的都是主流品牌的精选商品，品类涵盖得很丰富，主要有：母婴、个护、美容彩妆、美食生鲜、服饰箱包、家居生活等类别，消费者可以在网上和其他电商平台对比商品信息。另外，7mall方面会提供统一的客服、标准化的物流、专业的宣传推广文案等，购物体

验类似于主流电商。

社交电商自诞生以来，发展速度惊人，远超电商行业平均水平和以往电商形态的成长速度。以7mall为例，2017年3月17日，7mall APP 开放内测；3月21日，7mall APP 开放了店主邀请功能，正式上线。据悉，3月18日，7mall 在深圳举行了产品的全球发布会，短短2个多月的时间里，7mall 一直在飞速成长。据该平台知情人士透露，2017年，7mall 预计将实现店主人数100万，零售业绩10亿元的基本目标。

不过，眼下社交电商新贵圈似乎还未完全成型，众多玩家都试图上位。但就像当初O2O大战一样，谁将突破重围，成为移动互联网社交电商时代的独角兽，考验的是这些平台在仓储、物流、品控、服务上的硬实力，只有综合具备以上实力的平台，才能最后胜出。

滨州国草：打造生态农业循环产业链

杨娟

2017中国创新与经济融合发展大会暨创新成果推介活动举办期间，全力打造生态农业循环产业链的山东滨州国草生态科技有限公司董事长郑行昭作为创新企业代表出席了大会活动，并对企业的发展理念和创新成果进行了介绍。

问：请介绍下企业的发展理念。

郑行昭：我们公司是一家以高效生态农业建设为己任的农业高新技术企业。以草业、菌业、畜牧业、生物能源产业等多元化产业链综合开发为目标，形成“菌草种植与加工、菌类栽培与加工、畜牧业养殖与加工、绿色生态旅游”的生态农业发展示范模式。我们本着“求实、创新、高效、发展”的务实理念，怀揣“打造生态中国、建设环保家园”的宏伟理想，以建立“低碳生态环保、能源循环利用、规模基地经济”为美好愿景，通过发起实施黄河三角洲菌草生态循环经济工程，把传统单一的农业种植提升到多元化产业经营模式，实现“专业化、产业化、规模化、集约化”的发展之路，立志把企业建设成国际化高科技农业产业集团和菌草产业龙头企业。

问：请介绍下企业如何营造良好的创新氛围，取得了哪些突出的创新成绩？

郑行昭：关于企业文化创新，滨州国草主要通过以下几个方面来体

现：企业发展理念是社会化资源的有效配置和有效资源的社会化配置。公司的员工准则是自信、个性、规矩、忠诚，我们的誓言没有个人崇拜，没有企业崇拜，是对使命的追求。公司的发展模式是以大规模种植为基础，以树状产业延伸为手段，以集约化发展为目标。企业的使命是天蓝、地绿、水清。

另外，公司在种植结构、模式和面积方面的创新也是有目共睹。2016年初，公司对万亩土地深耕、整平，进行巨菌草大规模种植。2017年，公司的种植目标是保十争十五，打造沿黄带绿色生态屏障，以此带动树状产业延伸，成为菌草产业龙头企业。

问：企业有过哪些社会公益方面的贡献？

郑行昭：当别人正在考虑如何影响世界的时候，我们正在考虑如何减少对世界的影响，公司以建立“低碳生态环保、能源循环利用、规模基地经济”为宗旨，为天蓝、地绿、水清贡献企业的一份力量。

每年春节前，公司都会组织员工到周边敬老院慰问。并赞助举办广场舞大赛，丰富乡村生活。2017年，公司赞助回民学生篮球服，关注青少年体育运动。并赞助希望小学修路，解决学生行路难的问题。今后，我们企业会立足公益事业，让更多的人体会到社会的关爱。

