



責任編輯：胡可強 版面設計：陳潔

2014年11月25日，淘寶網「特色中國—甘肅館」線下館正式開館，成為全國最大O2O模式實體體驗館，同時也標誌着目前甘肅省規模最大的電子商務線下體驗館建成對外開放，成為引領甘肅省電子商務發展的重要載體。

在淘寶「特色中國—甘肅館」線上開館之前，2012年甘肅的網上交易是11：1，位居全國貿易逆差倒數第一；2013年，非但沒有縮小，反而擴大了6個百分點，變成了17：1，不僅如此，還出現了嚴重的品牌偏移現象，享譽國內外且首屈一指的蘭州百合，在網上綜合排名為748位，大部分排位靠前的都是江西、江蘇的百合，真正的蘭州百合卻沒有一席之地；聞名世界的苦水玫瑰，在網上的綜合排名也被甩在了1478位，形勢相當嚴峻！

香港文匯報記者 肖剛、李燕華



寧夏回族自治區黨委書記李建華（前左三），在甘肅省委書記王三運（前右二）、省長劉偉平（前左一）的陪同下，考察「特色中國—甘肅館」，甘肅光明頂電子商務科技有限公司董事長、「特色中國—甘肅館」負責人戴道森（前右一）介紹電商平台運營情況。

「特色中國—甘肅館」

引甘肅電商邁入O2O時代



甘肅省省長劉偉平（左四）參觀「特色中國—甘肅館」電子商務平台。

淘寶「特色中國—甘肅館」（以下簡稱：甘肅館）的獨立運營商——甘肅光明頂電子商務科技有限公司（以下簡稱：甘肅光明頂），在省、市、區各級黨委和政府的領導下，通過全體員工和甘肅電商人員的努力，十天就佔到全網流量第一，三個月就成功摘掉了貿易逆差倒數第一的帽子，且成功的讓蘭州百合、苦水玫瑰排名到了全網前三，為甘肅贏得了榮譽，對甘肅電子商務的發展具有劃時代的意義。

甘肅光明頂是集電子商務、物聯網、智能科技、軟件開發、物流倉儲為一體的高新科技公司，2013年6月成立，其戰略目標是以甘肅館為依托，全面建成甘肅電子商務第一自有平台，以甘肅地方特色產品銷售和地方文化旅遊開發為主，打造特色中國地方O2O文化旅遊購物體驗街，打造特色中國第一品牌。

甘肅光明頂公司董事長、甘肅館負責人戴道森介紹，甘肅館由線上電子商務平台和線下實體體驗館兩部分構成，以時下最前沿的O2O電商模式為基礎，傾力打造甘肅省最大的線上電商平台和最豪華的線下體驗館。同時結合支付寶線上支付模式，推出了全國首個不用現金消費的特產大賣場。

據了解，甘肅館包括敦煌文化主題館、飛天劇場、多功能演藝廳、蘭州館、甘肅養生館、華夏藥庫館、清真食品館、河西葡萄酒廊等8大主題館。線下體驗館不但給甘肅消費者提供了一個最新最

全的購物場所，同時有效打通了互聯網銷售渠道，實現了線上與線下的互動，把原本只在甘肅本地銷售的名優特產品推向全國各地，扶持了很多中小賣家和小微企業，提高了農戶與企業的銷售額，同時也帶動了農產品、食品行業、物流業的快速發展，使得甘肅特色產品網上銷售邁上了一個新台階。

目前，甘肅館已大量入住甘肅和西北品牌商家，以及百合、玫瑰和市縣館，產品涉及40多個品類近5000多種單品。商品日均成交3萬單，2014年累計帶動全省銷售突破10億元。其中百合、枸杞、玫瑰等地標性產品在淘寶一級關鍵詞搜索中，首頁展示率達到了50%以上，日均獨立訪客量排名全國第一、銷售額第三、綜合排名第二的好成績。

「特色中國」是阿里巴巴旗下淘寶網傾力打造的中國地方特色農副產品、土特產和旅遊產品的專業電商平台。甘肅館線上館，則是特色中國西北區的分支之一，是打造甘肅網絡品牌，拓寬企業銷售渠道的綜合性專業電商服務平台。

2014年11月24日，阿里巴巴集團董事局主席馬雲專程來到甘肅，助陣甘肅館開館，為甘肅電子商務的發展出謀劃策，當天，甘肅省政府與阿里巴巴集團在蘭州簽署戰略合作框架協議，雙方共同打造電子商務服務業、現代智能物流、跨境電子商務、雲計算和大數據等產業集聚區，推進「智慧甘肅」建設。

戴道森說，今年甘肅館將努力讓甘肅有特色的市縣區館全部入住，傾力打造甘肅的世博園和永不落幕的蘭洽會，直接間接帶動甘肅電商銷售要突破20億以上。全面推動甘肅電商業務快速發展，助力甘肅產品深加工、物流、包裝等行業的升級轉型。



甘肅省商務廳廳長馬志武參觀「特色中國—甘肅館」（前左一）。



甘肅省委常委、副省長李榮燦（左二）參觀甘肅館河西葡萄酒廊。



廣西壯族自治區黨委書記彭清華（左二）在甘肅省省長劉偉平（右一）陪同下，考察調研蘭洽會分會場，甘肅光明頂電子商務科技有限公司董事長戴道森介紹相關情況。

甘肅省委書記王三運在聽取戴道森關於「賞敦煌樂舞、品甘肅美酒、陶陶原特產、鑒絲路珠寶、觀黃河美景、助精準扶貧」特色旅遊基地，以旅遊帶動甘肅特色產品，以數據反饋助精準扶貧、以大學生孵化基地帶動大眾創業、萬眾創新的發展設想後稱讚，甘肅館通過融文化於產品，以文化帶動產品，把人引進來，把特產帶出去，通過具象帶動西北文化傳播，打造有影響力的絲路品牌和產業鏈，以及將西北文化融入西北特產的新穎創意。

孵化創業人才 培養電商領軍人物

不僅如此，為了更好的培養電商人才，扶持農民創業增收，2014年5月13日，戴道森啟動了淘寶大學蘭州培訓中心，為甘肅培養了大量的電商人才；迄今為止，淘寶大學已經為甘肅電商培養了兩萬多名電子商務人才，大部分都成為了當地電商的領軍人物。

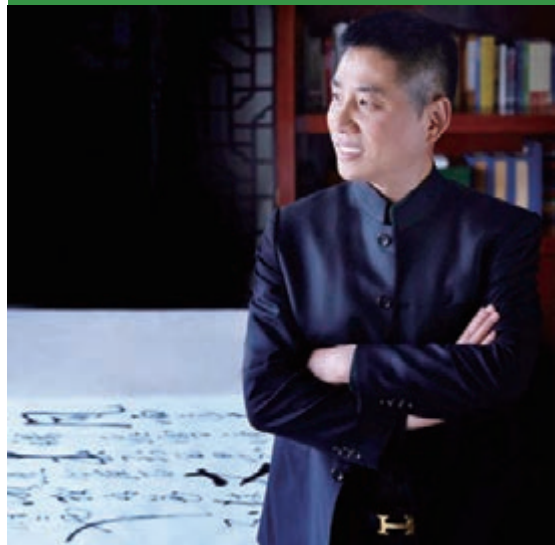
根據公司經營戰略規劃，目前，擬在蘭州市城關區建設電子商務培訓學院、精準扶貧人才培訓中心以及創業咖啡、淘寶電商創業孵化基地和大學生創業培訓等，有效解決甘肅電子商務應用型人才極度匱乏的現狀。

其中，青年創業館就是甘肅首家專業早期為創業者提供全方位的創業服務。作為甘肅省領先的創業平台，針對早期創業者所需要的場地支持、政策引導、法律諮詢、財務分析、分享會學習等提供一攬子創業服務，旨在幫助早期階段的創業公司順利啟動和快速成長。立足於移動互聯網、數字娛樂、在線教育、智能硬件、智能商務等信息產業最熱門的領域。

2015年6月25日，寧夏回族自治區黨委書記李建華及寧夏黨政代表團在考察調研甘肅館時表示，寧夏和甘肅都是特產大省，譬如寧夏枸杞，蘭州百合等，但因電商人才匱乏，電商經驗欠缺，電子商務發展相對滯後，導致甘寧許多優質特產產品知名度低，銷量不佳，農民創收增收困難。

李建華說，寧夏將借鑒甘肅館在電商人才培養、促進創業就業方面的先進模式和經驗，尤其是在大學生勤工儉學、創業就業方面，加大扶持力度，加強政策優惠。尤其是農產品市場和農村市場，更要通過大力發展電子商務，幫助農民創收增收。

2015年7月9日，廣西壯族自治區黨委書記彭清華一行調研蘭洽會分會場時，戴道森首次向代表團及甘肅省省長劉偉平提出了「內部創業」，打造特色中國甘肅館大學生創業孵化器的設想和初步計劃。劉偉平聽後鼓勵道，甘肅省政府很支持企業創新發展模式，鼓勵企業通過「內部創業」重新激發公司新活力的做法，希望甘肅館繼續探索精準扶貧和電商扶貧的新道路，讓更多的甘肅特色產品銷往全國、走向世界，真正實現農戶增收、企業創收。



甘肅光明頂電子商務科技有限公司董事長、「特色中國—甘肅館」負責人戴道森。

特色中國甘肅館打造「不落幕的蘭洽會」

黃河穿蘭州城而過，甘肅館的O2O線下體驗館就位於黃河邊蘭州黃河風情線體育公園南側，車行道黃河上的金雁大橋，遠遠望去，淘寶特色中國甘肅館幾個大字十分醒目，儼然已經成為蘭州當地的地標性建築之一。

戴道森表示，企業借助淘寶網的大平台優勢，將

甘肅的國家地理標誌保護產品、中華老字號、中國馳名商標、甘肅老字號、甘肅地標產品、有機農產品、各地土特產品、文化工藝旅遊產品，以及地方優秀企業和農業合作社吸納入館。有效解決線下電子商務平台對消費者造成的產品差異和消費信任度問題，整體帶動了甘肅特色產品線上與線下實體的

同步銷售。

例如瓜州枸杞，在去年入選淘寶網首頁焦點「舌尖上的淘寶」活動後，銷量火爆，平均每分鐘一單，創造了淘寶網特色中國欄目的銷售奇蹟。同年8月，淘寶淘金幣3天活動中，蘭州白蘭瓜銷售達到25萬斤。現在，在甘肅館的「八館一莊」中，有不少場館都是地縣的農副特產產品，譬如慶陽香包、瓜州鎖陽咖啡、宕昌中草藥材等，甚至不少地縣農民將自產特產土特產品親自送到甘肅館委託銷售。

唐汪川農民唐克軍說，當地大接杏因其肉質細膩、味甜汁多、歷史悠久而遠近聞名。為了幫助農民推銷杏子，他們已經入住甘肅館農民直銷平台和淘寶網甘肅館線上商城，並做了專門策劃推廣，希望通過甘肅館的平台，借助蘭洽會機遇，擴大唐汪川杏子的知名度和銷量，幫助農民增收。

2015年7月份，甘肅省委常委、副省長李榮燦在視察蘭洽會分會場甘肅館時就強調，一定要抓住蘭洽會的重要機遇，推廣和提升甘肅特產的品牌知名度。戴道森表示要把特色中國甘肅館打造成「永不落幕的蘭洽會」、「甘肅世博園」和「絲路大集市」，切實幫助農民打破銷售瓶頸，增加農民收入。



阿里巴巴集團董事局主席馬雲（前右一）專程來到甘肅，助陣「特色中國—甘肅館」開館，甘肅省委、常委、宣傳部部長連輯（前中）、甘肅光明頂電子商務科技有限公司董事長戴道森（前左二）陪同。