



决定爆款的不是产品是用户

现在我们总说爆款逻辑，但决定爆款的不是产品本身，而是广大用户：所谓爆款，是用户说了算。尤其对一家高成长性的消费企业而言，用户数据往往比任何其他指标更有说服力。

——中国传媒大学教授 周月亮

在数字时代，很多企业打造出一个路径，它们选择“店找人”而非“人找店”。借助大数据与外卖热力图，标出顾客人群所在，将店铺开到那里。在数字技术支持下，这并不难实现。

——元气森林创始人 唐彬森

不是一家企业引进几套技术、搭建几个系统，就实现了数字化转型，这顶多叫信息化，或者是数字化的初始渗透。要想真正释放数字生产力，必须进行全业务链的数字化总动员、总协同。

——理想汽车董事长 李想

数字定位口感

即便能品出百种口味的品酒师，也无法还原味道间的细微差异，但数字可以！数字定位口感还有一个好处，那就是它能无限开发口味，这就打破了传统食品的口感边界。

——梅花创投创始合伙人 吴世春

数字定义口味能做到无限创造新品，数字流程大浪淘沙严苛淘汰不合格新品，一张一弛造就了咖啡行业史上绝无仅有的爆款收割机。这也是数字化为瑞幸打破增长边界、创造无限可能的一条路径。

——瑞幸咖啡高级副总裁 周伟明

品牌代表一种体验

我们讲品牌一般马上会想到在用户端呈现的品牌，所以企业一谈品牌建设就想到要花钱，完全把品牌当成一个对外的东西，这种理解很不完备。品牌首先是内品牌，是面向员工和商业合作伙伴的公司品牌，是企业行动的最高准则，是指引企业前进的北极星。

——明基公司董事长 李焜耀

品牌战略的核心其实是内品牌的建设，因为企业的第一用户其实是员工，员工的忠诚度也是靠品牌来牵引的。

——赣锋锂电总裁 李良彬

没有显出差异化的品牌自然对企业和用户都没有那么重要，所以不是品牌不重要了，而是不具有独特优势的或者不够优秀的品牌越来越不重要了。

——窝窝团原联合创始人 何理

品牌现在不只是一个产品的符号，它更代表的是一种总体的体验。今后我们发展的方向是每个品牌都要具有给每个用户量身定做的一个个性化的商业系统，所以个性化一定是品牌的趋势。

——剑桥大学嘉治商学院教授 尹一丁

好产品既要好质量又要低成本

好产品，一是好质量，二是低成本。单纯做到好质量不难，单纯做到低成本也不难，难的是把高质量和低成本同时做到，这才是好产品。

——吉利控股集团总裁 安聪慧

高质量、低成本是好产品的两个标志，也是企业管理者应该持续追求的两个根本性的管理目标。企业家头脑里应该始终紧绷两根弦，一是提高质量，二是节约成本。

——华夏基石副总裁 王祥伍

好产品仅仅让客户喜欢还不够，好的产品一定要让产业链的各个参与者都喜欢，要让产业链的上下游都能够从好产品中受益，这样大家才会有动力持续地、大规模地做好产品，才不会造假。

——物美集团创始人 张文中

品类创新是打造差异化价值

什么是品类创新？品类创新就是聚焦在用户的一个问题，提供一种完全不同的解决方案，这叫品类创新，这种创新都是以技术创新作为基础。

——米未传媒 ECO 马东

真正的品类创新一定会打开一个新的市场。所谓蓝海战略就是不在红海里抢食，需要在红海里抢食的都不是真正意义上的品类创新，没能实现品类创新，是因为你没有打造出一个显著的差异化价值。

——源码资本创始人 曹毅

个人观点仅供参考



跨境电商直播销售（资料片）

沧州跻身跨境电子商务综合试验区，将通过搭建“六体系两平台”，实现通关一体化，金融、物流服务等更加便捷，降低入驻企业融资、汇兑、物流成本，助力沧州跨境电商企业提档升级。

沧州跨境电商“整装待发”

本报记者 吴梦

沧州获准设立跨境电商综试区

近日，国务院正式批复同意在沧州等33个城市和地区设立跨境电子商务综合试验区。至此，中国跨境电子商务综合试验区数量达到165个，覆盖31个省市。

跨境电子商务综合试验区（简称综试区），是由国务院批准设立的跨境电子商务贸易试验区，划出部分城市区域并在所划区域内对跨越中国内地的电子商务贸易活动采用特定的管理模式、给予特殊的政策优惠，以实现更为便利化的跨境电子商务贸易。

综试区将发挥跨境电子商务助力传统产业转型升级、促进产业数字化发展的积极作用，推动外贸优化升级，为各类市场主体公平参与市场竞争创造良好营商环境。

沧州跨境电商协会会长徐连星表示，经过多年实践，综试区拥有诸多政策优势。如减免增值税，允许登记电商和个人开立个人外汇结算账户，凭合同或订单，直接在银行办理跨境电子商



企业代表考察跨境电商综合服务平台（资料片）

跨境电商综合服务平台上线

前不久，沧州市跨境电商综合服务平台在沧州经济开发区正式运营，现场成功通过跨境电商B2B出口业务（9710）首单申报流程。平台是全市首个跨境电商综合服务平台，是沧州开发区大力发展数字经济的重要举措。

沧州市跨境电商综合服务平台由河北数字贸易科技服务有限公司负责运营，采用线上线下相结合的建设模式，重点开展跨境电商B2B业务和跨境电商B2C业务。平台积极引入阿里巴巴、亚马逊、速卖通、eBay等跨境电商平台方和财务、物流、金融、海外仓等第三方服务商，为平台入

驻企业提供一站式服务，努力打造沧州跨境贸易产业聚集地和跨境电商生态圈。

平台负责人石洋表示，平台上线以来，得到了沧州众多外贸企业的认可，并帮助入驻企业带来了触手可及的业务增长。截至目前，全市已有1000多家外贸企业成功完成平台注册入驻，交易额突破了3.3亿元。

目前，平台正在整合物流资源，积极推进海外仓业务拓展。

海外仓是企业建立在海外的仓储设施。在跨境贸易和跨境电商销售中，海外仓的作用是为企业将商品通过国际运输的方式

运往目标市场国家，并在当地通过租赁或者自建形式建立仓库，然后再根据当地的销售订单，第一时间作出响应，及时从当地仓库直接进行分拣、包装和配送，以减少重复而复杂的通关步骤。明年初，以俄罗斯为代表的多国海外仓将为沧州外贸企业提供服务。

沧州经济开发区将以此项目为契机，进一步强化电子商务引领带动作用，加快传统工业在线集聚，推动服务业全面革新，有序促进实体经济与数字经济深度融合，努力把开发区打造成为沧州数字经济发展的新高地。

平台入驻企业超过1000家

近年来，跨境电商在政策支持下成为稳外贸、促消费的重要抓手。据不完全统计，近5年来，中国跨境电商规模增长近10倍。2021年，中国跨境电商进出口规模达1.92万亿元，增长18.6%，实现连续增长。今年上半年，跨境电商进出口交易额同比增长28.6%。其中，跨境电商综试区带动作用明显。

跨境电商综合试验区的不断扩围，将加快贸易强国建设步伐。“新设跨境电子商务综合试验区体现了政府对跨境电商新业态的重视，期望通过跨境电商助力传统产业转型升级、推动外贸高质量发展。”石洋表示，“应加快推进B2B模式，支持跨境电商品牌

式、二手车出口试点等，推动具备国际竞争优势的产业与跨境电商融合，立足中欧班列、国际贸易陆海新通道，优化跨境电商国际物流通道，支持跨境电商B2B出口业务创新。”

“经过一段时间运营，沧州跨境电商优势明显，交易额轻松超过3亿元，尤其工艺玻璃、毛刷等产品，在国外市场知名度较高，正逐渐形成品牌优势。”石洋对沧州跨境电商发展充满信心。

“沧州跨境电商多为制造企业，大家可以尝试打造前端跨境电商、后端自营工厂模式，尽量凸显产业链优势。”徐连星建议。

同时，石洋也提醒广大跨境

电商企业，打铁还需自身硬，应尽快加强自身队伍建设，捋顺业务流程。

“目前，平台入驻企业超过1000家。我们在走访客户中发现，相对传统外贸企业，很多跨境电商企业对重视不足，存在团队规模较小、业务开展较晚、人员配备不齐全等问题，常常在报关、物流等环节出现瑕疵，从而拉长了商品的出口时间，让试验区便利优势很难凸显。”



挖掘当地红枣、桑葚等特色农产品药用价值，让乌枣、黑枣等中药产品带领公司快速成长为业内知名企业，同时发力大健康产业，产品供应日韩食品、保健品、化妆品企业。沧县徐猛——

把红枣桑葚 卖出中药价

本报记者 吴梦

切片红枣成“金枣”

眼下，受疫情影响，一些企业订单不足，但在沧县康宇枣业有限公司生产车间，工人们忙碌地将包装好的枣片进行检测，发往日本、韩国等国家。

“别人将红枣作为食品销售，我们却把它们作为中药卖。”公司总经理徐猛从身旁拿起一把切好的红枣片说，“按照药食同源原理，红枣尤其沧州红枣具有很高的药用价值，我们就是看中红枣的药用价值，把烘干后的食品卖出了药品价，产品畅销东亚、东南亚市场。”

徐猛跑去仓库，拿出一盒盒装好的产品。“这些是发往日本、韩国、马来西亚等国家的产品。近年来，随着华人消费市场的扩大和中华药膳文化在国际上的不断推广，国际市场对红枣价值的认知越来越普及。像这样普通的沧州红枣，作为食品，一公斤市场价格只有十几元，但经过清洗、分拣后，再按照等级和用途的不同，分别加工成枣粉、枣片等产品，在当地可以卖到几十元不等，消费者回家上锅就能做出美味的药膳。”

徐猛跑去仓库，拿出一盒盒装好的产品。“这些是发往日本、韩国、马来西亚等国家的产品。近年来，随着华人消费市场的扩大和中华药膳文化在国际上的不断推广，国际市场对红枣价值的认知越来越普及。像这样普通的沧州红枣，作为食品，一公斤市场价格只有十几元，但经过清洗、分拣后，再按照等级和用途的不同，分别加工成枣粉、枣片等产品，在当地可以卖到几十元不等，消费者回家上锅就能做出美味的药膳。”

徐猛跑去仓库，拿出一盒盒装好的产品。“这些是发往日本、韩国、马来西亚等国家的产品。近年来，随着华人消费市场的扩大和中华药膳文化在国际上的不断推广，国际市场对红枣价值的认知越来越普及。像这样普通的沧州红枣，作为食品，一公斤市场价格只有十几元，但经过清洗、分拣后，再按照等级和用途的不同，分别加工成枣粉、枣片等产品，在当地可以卖到几十元不等，消费者回家上锅就能做出美味的药膳。”

徐猛跑去仓库，拿出一盒盒装好的产品。“这些是发往日本、韩国、马来西亚等国家的产品。近年来，随着华人消费市场的扩大和中华药膳文化在国际上的不断推广，国际市场对红枣价值的认知越来越普及。像这样普通的沧州红枣，作为食品，一公斤市场价格只有十几元，但经过清洗、分拣后，再按照等级和用途的不同，分别加工成枣粉、枣片等产品，在当地可以卖到几十元不等，消费者回家上锅就能做出美味的药膳。”

“红乌之变”带来新商机

徐猛表示，自己身为枣乡的孩子，对家乡的红枣很有感情。在外拼搏中，随着国内消费升级的不断推进，更让他坚信红枣产业市场潜力无限。因此，他毅然回乡创业——卖红枣。

创业初期，徐猛主打国内市场，但企业经营不理想。

“初期没经验，就跟着大伙儿跑国内市场，但由于产品没特色，利润微薄，只能赚个辛苦钱。”

徐猛表示，公司将与有关企业合作，将桑葚提取物直接制成药品和医药中间体，进一步提高产品的附加值。

康宇公司大力发展大健康产业，直接带动了当地特色产业发展，尤其激活了当地桑葚产业，被大家称赞。

原来，当地盛产红枣和桑葚，周边分布着很多成片的桑林，但之前由于种植桑葚经济收益不高，很多农户转行。

康宇公司通过开发桑葚制品，让小桑葚身价倍增。现在，公司按照中药身价从农户手中收购，直接提高了桑葚价格，桑葚销售价格已经从原来的每公斤几角钱，变成现在的几元钱。目前，公司通过扶植专业种植合作社，已在当地发展起多个种植基地。



红枣深加工提升产品附加值（资料片）

个人观点仅供参考