

# 铜塘湾保税物流中心昨正式运营 如何帮外贸企业省钱? 快看权威解读



▲ 航拍铜塘湾保税物流中心 记者 谭浩瀚 摄

本报讯(记者 伍靖雯 通讯员 刘琴琴)昨日,株洲铜塘湾保税物流中心(B型)(下称“B保中心”),随着货车稳稳驶入卡口,株洲B保中心正式封关投入运营。市委常委、常务副市长何剑波在封关运行仪式上说,要以B保中心封关运行为新起点,加大招商力度,引导企业加快入驻,同时根据企业业务需求,拓展B保中心功能。在满足株洲开放型经济基础上,利用交通优势,建成

“链接长株潭、辐射中西部”重要的物流节点,推动清水塘口岸经济区建设。

记者获悉,目前已有株洲中车物流有限公司、浩通国际货运代理有限公司、株洲德能物流有限公司、株洲云德商贸有限责任公司4家企业签约入驻B保中心,另外还有10余家企业已签约入驻协议,即将入驻。副市长黄芳出席仪式。

## 副市长黄芳解读: B保中心如何为企业降成本

本报讯(记者 伍靖雯 通讯员 谭茜君 张卓贤)B保中心要发挥作用,就要有“内容”。也就是有企业和产品入驻。为此,我市具体将采取哪些举措推动? B保中心运营,对市民和企业有什么好处?

### 产品放入B保中心可视为“已出口” 进口原材料可“零存整取”

关于B保中心的效用,总的来说就是降低企业物流成本,提高资本运作效率。这方面,前不久,全市商务和开放型经济工作会议上,副市长黄芳举了一个生动的例子:假设某企业有一批产品要出口,约定7月交货,运输时间是1个月,而5月就已经生产出来。这中间有1个月的时间差,如果存在厂里仓库,占用了库存空间,也不能退税。而如果放入B保中心,就可以视为“已出口”,可立即办理出口退税手续,方便企业进行资本再运

作。到预期运输时间后,也可直接通关。进口也是如此。株洲海关保税物流中心监管科相关负责人介绍,有了B保中心,株洲的企业可更为灵活地考虑汇率因素,在低价时进口原材料,B保中心有“整存零取”功能,这样就降低了企业的仓储、物流等运营成本。记者获悉,目前B保中心招商政策草案已经出炉,将为企业提供优惠的服务政策,正式文件待审议后发布。

### 综合保税区成城市招商引资优势 长沙、郴州已有保税区或B保中心,常德正争取

当前,我市正在积极发展外向型经济。从外贸来看,去年,全市进出口增幅扭负为正,实现进出口21.89亿美元,同比增长29.9%。“但从横向来看,我市的进出口无论是总量还是增幅,均与长沙、郴州等地有不小差距。”市政府相关工作人员说,这些外贸实力较株洲更胜一筹的城市,都拥有综保区或保税物流中心。比如郴州,通过打造综合保税区、公路、铁路口岸等一系列开放平台,帮助企业降低进出口成本,成为招商引资的一大优势。2012

年至2016年,郴州市实际利用外资总量,连续5年位居全省第二。再看排名稍落后于株洲的常德等城市,近年也一直将“申报建设B保中心”写入政府工作报告。记者获悉,为进一步完善B保中心功能,目前我市正在积极部署,依托中南最大的铁路货物编组站株洲北站,将“湘欧快线”延伸至株洲,以此完善株洲的陆运开放通道。届时,株洲的电机、陶瓷、服饰、硬质合金等产品,就可以从自己的口岸走向世界。

## 三类高考生 可享民族优惠政策 须于4月20日前填表申报

本报讯(记者 何春林)记者昨从市教育考试院获悉,我省2018年高校招生享受民族优惠政策已经出炉,目前已经进入申报与审核阶段,符合条件的考生,必须在4月20日之前将审核表交到户籍所在地的民宗部门,逾期将会影响考生利益。

市教育考试院高科科长何伟介绍,今年我市享受民族优惠政策的考生分为三类对象:

- 一是少数民族聚居区的少数民族考生加20分,在全国高校投档均适用;
- 二是少数民族聚居区的汉族考生可以加5分;
- 三是散居区的少数民族考生加5分。

其中,后面两个对象所享受的优惠分只在省属高校投档中适用。需要提醒的是,户籍在外省(市、自治区)的考生,不能享受我省普通高校招生民族优惠政策。

目前,我市只有炎陵县中村瑶族乡(由以前的龙渣瑶族乡、中村乡、平乐乡合并)属于少数民族聚居区,其他区域都属于少数民族散居区。

## 想学应急救援? 可参加免费培训

本报讯(记者 戴凇 通讯员 高兰)记者昨日从市红十字会了解到,该会今年将加大基层红十字会救护培训力度,提高防灾减灾能力。市民都可以免费报名参加市红十字会组织的多项应急培训工作。

据悉,市红十字会今年将组织救护员培训,每期30人,全面计划培训10期;应急救援普及培训12场,每场100人;应急演练12场,每场100人以上;救护专题亲子讲座3场,每场200人。有需求的市民可拨打28682256进行报名登记,同时可关注“株洲市红十字会”微信公众号,及时了解相关活动预告信息。

### 相关链接

株洲铜塘湾保税物流中心(B型),坐落于清水塘循环经济工业园(国家级)的核心区内,紧靠铜塘湾港,毗邻株洲北站,与我国最大的轨道交通装备制造产业基地有铁路专用线相通。该中心由株洲市国投保税物流经营有限公司负责建设和运行,总建筑面积54070.38平方米,目前已建成的设施有:卡口及卡口控制楼;综合办公楼;保税仓库2栋,总面积为36800平方米;监管仓库1栋,建筑面积1593平方米;堆场56700平方米;验货场地2500平方米。

该中心具有五大核心功能,即保税仓储、国际物流配送、进出口贸易和转口贸易、简单加工和增值服务、口岸功能和出口退税,能为企业提供保税仓储、运输、信息、加工、配送、培训、展示等服务。

# 明星、网红都在做 美妆“带货”达人 这么好做?

●多数人生存不易

活跃于小红书 APP 的 Elvira 在接受记者采访的同时,手上还在不停忙活,沟通、接单、试用、审核、推广,这是常见的“带货”五步骤,层层落实,缺一不可。

Elvira 打开电脑版微信群,可以看见群里有高级达人发放产品任务,她通过筛选比较,选择了一款马油洗面奶。“接下来,我需要通过任务信息,去联系产品工作人员,跟他们进行更进一步的广告对接”,Elvira 表示。

“对接过后,要准备拍摄道具,再将对接后试用的产品写成汇报,交给企业审核”,Elvira 无奈表示,“带货”没有外界想象的简单,不是简单地拍几张照片,写几段产品介绍就可以交差的,“有时还会由于汇报太过于简单,或者写了产品缺点而与商家产生分歧。”但好在“带货”是一个比较具体的产业链,其在流程、操作等方面已相对完善,做起来也就轻车熟路。

通常,从沟通到推广至少需要三到五天时间,而漫长的“带货”过程也常常让 Elvira 感到疲倦,“我每天花费在产品图片拍摄时间较多,一般在两个小时左右。”

“带货”推广到底好不好赚? Elvira 表示,微博上的美妆博主的价位比较高,通常一篇文章在千元左右,但小红书的费用稍逊一筹,达不到千元一篇的价位,“再从总体上看,实际上,美妆类文章价格在行业内属于较低水平,只是这一块占总体体量较大,再加上女性关注度高,从表面上看,会觉得认为美妆‘带货’推广很好赚。”

不过,凡事总要多面性。Elvira 眼中的“带货”收入较少,而在美妆 KOL(营销学上的概念,关键意见领袖的意思)林志珊看来,则是另一番景象,她认为,“带货”价格高低是要根据 KOL 本身的粉丝数和热度,有的每条几万元,有的每条几百元,正如明星代言,一线大牌明星代言费贵,而三四线费用低,“因为消费者要想购买美妆产品时,首先去社交平台搜索相关介绍,如果 KOL 本身具备很高的带货能力,那最后出来的效果肯定不一样。”

那么,产品销量如何才能真正做大做强? 明星是“带货”大队里的一股强大力量。新晋美妆博主范冰冰作为“带货”实力选手,常常利用“小红书”APP 推荐自己认为好用的物品,而这也时常造成其推荐产品销量大幅提升,甚至造成产品缺货。

除此之外,还有不少网红、KOL 作为“带货”能手,以影响力和知名度对美妆产品的销量和推广起到至关重要的作用。如,经众多 KOL 推荐的 NYX16 色眼影突然在美妆届火了,在 KOL、网红推荐下,它被冠以平价版 CHANEL 名号,目前这款产品供不应求,在淘宝上处于缺货状态,还被不少“代购”吐槽“抢货”太难。

“看到打扮靓丽,时尚感十足的美妆博主推荐产品,并且她们的使用效果很不错,有很大程度愿意相信她们的推荐而去尝试”,时常被美妆 KOL“种草”的消费者吴田向记者表示,美妆 KOL 的推荐比起硬邦邦的产品广告更有说服力 and 消费欲望。

此外,也有品牌为此调整营销策略,把重点转移到内容建设上,倾向利用网红和 KOL 进行宣传。如,丝芙兰在中国举办“千人网红电力直播选秀”大赛,联合国内 KOL、扇子、尹晓瑶、公众号“深夜发媠”模特郑诗慧等人,借助“网红营销”及“货柜体验”模式,试图打入年轻一代消费群体。

从事爆款美妆产品销售的李锦瑜向记者透露,由于相似的美妆产品太多,新品牌为了争取市场,必须借助社交平台影响力来带动知名度和销量,“而这么做的最终目的都是为了赚钱。”此外,李锦瑜提到,爆款产品会根据不同季节选择性推广,如夏季,是具有防晒、美白等功效产品爆发季,而冬天,则集中在补水、保湿等效果产品。

“带货”达人好做? 市场观察

越来越多有着粉丝量和影响力的人热衷于在网络上“种草”、“拔草”,他们秉承着好物分享原则,毫不吝啬地分享自己在日常生活中遇到的美妆好物。而在这类群体驱动下,所提及产品销量或知名度大多出现上涨,对此,市场将这一行为称之为“带货”。

究竟“带货”达人有何能力,能将普通美妆产品推向市场新高度? 在其背后,“带货”又透露出怎样的隐形链条?

“带货”推广好赚是错觉

到底好不好赚?

效果怎么样?

推广力度大,资金投入少

“带货”产品为何能火爆市场? 产品价格利润空间较大

“带货”产品实际的利润空间如何? 记者采访了多名销售人员,他们均表示这类产品价格利润空间较大。

从事爆款美妆产品销售的李锦瑜向记者透露,一般情况下,品牌的销售结构比会由于拿货量不同,而分为不同价格层次。以某款水光美肤防晒喷雾为例,其产品零售价为 108 元/瓶,但拿货量越大价格越低,如果数量到了 240 瓶,可以给到代理商 38 元低价,“而且这类产品代理需要严格按照厂家规定价格标准售价,规定零售价格必须在 108 元,这样一算,中间有 70 元的利润,销售利润率达到 64%。”

不管是网红、KOL 还是明星代言都是为了塑造品牌形象,进而进行销售。至于为何越来越多品牌利用 KOL、网红去提升产品知名度,而非利用明星做广告。广州化妆品生产商钱小文向记者介绍,从产品定位考虑,由于 KOL、网红推广的产品大多数情况下面对的是年轻消费群体,通过他们推广可以制造议论性话题事件进而大面积传播,达到广告效应。

而从经营成本角度看,钱小文表示,刚刚起步的品牌更多选择成本较低廉的网络营销方式,而当品牌运营到一定实力和知名度后,才会倾向于明星代言。(据新快报)

## “男人加油站”免费试免费用

前列腺养护中心,前清宝养护男性健康!

尿频、尿急、尿痛、尿灼热、尿等待、尿不尽、尿分叉、尿滴沥、小肚子涨、阴囊潮湿……你有被这些前列腺问题困扰吗? 急得到处找厕所,频繁起床彻夜难眠。这种日子还要过下去吗? 年纪轻轻就因前列腺相关问题,脸上无光、抬不起头。只要您拨打 0731-22211157 报名,马上就能免费体验前清宝专利产品(专利号:Z12014104074574),效果好不好,你自己说了算,不白花一分冤枉钱。

**前清宝免费体验名额有限**

养护就像为这棵树浇水、施肥,只有这样才能让树恢复生命力! 前列腺的日常养护和合理的治疗同等重要。前清宝利用古方药食同源理论,通过远红外热能,离子能配合凝胶,三维一体方法帮助前列腺活化与恢复。

前清宝整体养护方式,让大家看到了新的曙光,重拾摆脱痛苦的信心。为回馈社会,湖南株洲“前清宝男性前列腺健康援助活动”,自今日起全面启动,赶紧拿起电话报名,参加免费试用活动。**征集 50 位患者,免费进店体验前清宝独家秘方。**为保证每位前列腺问题者都能得到最佳体验,活动限时 8 天,每日只接待 6 位客户! 每位到店客户还将额外获赠价值 299 元的男性前列腺康礼包! 机不可失,预约从速!

**预约咨询电话:0731-22211157**  
**地址:株洲市建设中路 232 号嘉盛雅苑 A 座前清宝店(老体育馆对面)**