

# 建海外仓畅通物流 产销环比翻倍

## 永康质造 谋变突围抢抓新商机系列报道之二



凌鹰公司生产车间忙得热火朝天。

今年 随着国外新冠疫情影响持续发酵 ,我市不少外向型企业受到波及 ,订单被取消或推迟的事件时有发生 ,更有一些产品被迫 窝在港口中无法动弹 ,至今尚未进入市场。

危中寻机 ,逆势谋变。永康凌鹰电器有限公司等企业凭借海外仓渠道优势 ,迅速调整战略 ,打破市场格局 ,抢占市场份额 ,企业生产形势一片良好 ,销售订单呈现激增的势头。

### 订单环比翻倍,24小时加班加点

1日11时,按照正常作息安排,凌鹰公司已到了用餐时间,但该公司生产车间依然一派热火朝天的场面。10多名员工正忙碌地装配全地形车,每天近200台的生产计划排单,让整个车间满负荷运转。

这些订单主要发往美国的分公司,那边的仓储已经严重不足,但市场需求量依旧很大。现在我们每天都加班加点,确保生产线24小时运转。凌鹰公司外贸部经理李欣介绍,过去两个月,该公司产销形势一路向好,实现环比翻倍增长。目前公司的生产计划排单已延至7月底。

说起订单需求旺盛的原因,李欣此前与部分采购商和经销商

深入探讨,大家都一直认为疫情的爆发是一把双刃剑,在干扰市场正常运转的同时,刺激了户外健身运动市场的爆发。特别是一些年轻人,即使是疫情当下倡导宅家的情况下,也依然希望能实现健身和休闲两不误。

与凌鹰公司一样,永康市赛韩电子科技有限公司生产车间也很繁忙,日产跑步机600多台。得益于疫情之下的宅经济,让该公司的产品在欧洲和美洲迅速打开市场,出现供不应求的情况。

好在公司的生产能力不断强化和渠道建设优势凸显,我们不仅原有产销稳定,还承接了部分转移订单,新订单的到来,加大了企业的生产压力,累并快乐着。

赛韩公司销售经理李健宝说。

近些年,在跨境电商的推动下,海外仓建设风起云涌,而随着疫情的发展,海外仓实现本地销售、本地配送的跨国物流的低风险低成本优势就显现出来了。

市商务局统计数据显示,截至目前我市已有67家企业在境外设立分支机构、营销网络、维修网点和海外仓。

疫情期间,市商务局不断加大政策扶持力度,鼓励我市大型外贸企业在境外建设海外仓、研发中心、营销机构等,鼓励中小企业通过合作融入大企业的外贸供应链系统,抱团出海,抵御风险和压力,实现走出去发展,促进外贸稳定。

### 下先手棋,海外仓畅通物流得良机

寻思凌鹰公司、赛韩公司等企业逆势增长的原因,除了疫情之下部分领域市场火热外,更关键的原因在于其提前谋划布局,设立海外营销渠道,助力产品出海,发力海外终端销售最后一公里。

凌鹰公司属于我市较早开辟海外自有渠道的外贸型企业,主要生产沙滩车、全地形车、越野车、小马力摩托车等产品。自2005年走出国门后,该公司深耕于欧美市场,经过多年的培育和积累,凌鹰公司于2016年在美国开设分公司,以营销渠道前移和自主品牌战略打开美国市场。

凌鹰公司总经理徐江正介

绍,由于疫情爆发产生的不确定性,导致国外采购商减少了长期订单,这的确会导致企业销售陷入困境。

尽管如此,凌鹰公司还是出现了逆势增长,其原因正是完善的海外渠道建设畅通了物流的同时,企业能够跨过采购商直接得到市场反馈,及时调整生产计划。在美国设立分公司后,凌鹰公司在洛杉矶等多地都有自己的海外仓,还培育发展了遍布全美的180多家经销商,并利用当地线上渠道进行销售,有效打破了国际市场之间的壁垒。

别人可能停工,我们不会,只要用户有需要,产品可以立马

发出去。李建宝说。目前,赛韩公司在美国加利福尼亚州和法国里昂分别建有4万平方米和2.5万平方米的海外仓,基本能够满足企业的日常发货。

提到为何在海外建仓,李建宝坦言,因其公司早期以生产跑步机核心零配件为主,进军整机生产链后,发现在海外市场很难和有固定销售渠道的企业竞争。特别是使用亚马逊海外仓后,一旦产品出现滞销,物流成本就能让企业利润瞬间消失。自建物流仓可以大幅降低企业的仓储物流成本。在疫情爆发的情况下,赛韩公司建设的海外仓正在发挥意想不到的作用。

记者 吕高攀

## 五金城集团助力商户拓宽渠道 网红主播进市场 云端 吆喝卖货

### 深化 三服务 打赢 两场战

记者 应柳依 通讯员 何春艳 张曼欣

本报讯 突如其来的新冠肺炎疫情冲击了传统贸易模式,也间接催生了云经济、宅经济、直播经济。危机并存形势下,五金城集团积极抢抓发展窗口期,开展三服务活动,通过云端销售的方式助力市场商户抢抓新常态下的新机遇。

这款保温杯的保温效果非常好,外形也很可爱,很适合我们年轻人使用。有兴趣的宝宝,可以点击屏幕下方的购物车,直接进入购买界面。日前,在永康五金名品精品展示厅,网红主播手捧一款特色保温杯,以直播带货的方式为五金城集团直营品牌“五金优选”代言。

各位老铁,来看看我手中的这把银壶,纯手工打造,这造型多有神韵,既有实用性又不缺艺术价值。在金城市场一街的旺天下礼品商行内,网红主播也在直播间内使尽浑身解数卖力吆喝店里的一款明星产品,粉丝与主播互动紧密(见下图)。

为切实缓解疫情对传统实体市场带来的不利影响,五金城集团在开展三服务活动期间,不仅对市场商户实行租金减免政策,还组织工作人员深入市场走访商户,了解他们的需求,引导商户转变经营思路,解决经营实际问题。

与此同时,五金城集团还不断完善旗下电商平台服务功能,鼓励经营户线上线下双轮驱动,对市场商户分批开展电商直播培训。

从五金优选先行探索直至进入市场帮商户吆喝卖货,近段时间,五金城集团频频开展直播活动,在金都、金城两大市场掀起了一股直播热潮。正是看到直播营销带来的利好,越来越多的五金城市场商户加入到直播队伍,甚至自行培育主播上线赚吆喝。

直播是当下最火的营销方式,我准备开始拍摄短视频,上传到社交平台,让更多的人了解我的产品。在五金城商户蒋女士看来,直播营销除了能产生可观的订单,还能最大化地让消费者了解品牌,让更多人用上五金城市场的优质产品,也让商户了解到更多消费者的需求。

目前,五金城集团积极引导商户直接或间接参与直播销售,鼓励他们自发探索市场转型新路径,引导市场新经济。希望通过聚焦供需两端、线上线下双向发力,可以有序推动商户消费提质扩容、转型升级。五金城集团相关负责人表示。

