

市场刚需及政策加码不断释放红利 永企扎入户外产业蓝海 弄潮

受疫情影响,人们越来越认识到健康的重要性,更多人开始走向户外,拥抱自然。同时,随着全民健身计划上升为国家战略,各类体育产业扶持政策频出。市场刚需、政策加码正有力催生户外产业形成蓝海。而敏锐的永康企业早已嗅到潜在商机,纷纷扎入蓝海弄潮。

户外产业成长空间巨大

今年,中办、国办印发《关于构建更高水平的全民健身公共服务体系的意见》,其中明确提出要大力推动户外运动发展,编制好户外运动产业发展规划,构建户外运动“三纵四横”的空间布局,开展自然资源向户外运动开放试点。

这意味着户外产业迎来了国家级层面的重大政策利好。审时度势的永企自然会让这样的机会从眼前溜走,目前,我市相关行业从业者正强有力地抓住机遇、深耕市场。

这一点可以从金华海关驻永康办事处的统计数据得到印证。今年,户外产业(除房车外)生产企业用一组靓丽的数据交出了一季度“开门红”答卷:出口额达4.3亿元,同比增长27.5%。

5月11日,记者在飞神集团飞神房车厂门前看到,一辆半挂车载着数辆房车正缓缓驶出,即将发往以色列。

疫情改变了人们的生活方式,自驾露营因相对安全、私密,成为非常时期的出游新选择。飞神房车总经理彭金鑫介绍,今年以来,该公司生产的自行式、拖挂式等各类房车均迎来热销,截至4月,出口额增长约13%,其中新增的以色列市场份额占比达到了25%。

有业内人士表示,现阶段,本地户外产业衍生出来的细分行业十分丰富,主要有折叠桌、折叠椅、烧烤炉、帐篷天幕、折叠露营推车等。另外,为迎合相关产业的巨大成长空间,部分企业的产品线仍处于不断开拓创新之中。

企业应时加码研发

今年,飞神公司加大对房车市场的布局,投入大量资金研发、设计,并于去年完成了整车的欧洲EEC认证,从而开拓了以色列市场。目前,以以色列为销售战略“桥头堡”,该公司在继续稳步扩展澳洲、日本、韩国、加拿大等国家和地区销售版图的同时,力争进入房车工业基础和消费市场强大的欧洲,展示近年来中国房车制造水平的飞速提升。

对于房车这类功能型车辆而言,动力、性能、舒适性、可靠性是终端消费者考量的重要标准。3月开始,我们完成了自行式房车2022款全系列的升级。同时应车友需求推出了新品S700“琥珀”房车,车身采用了优秀的庆铃五十铃房车专用底盘,5.2T的柴油动力非常强劲,车辆行驶性能和可靠性更为优越。OEM出口方面,结合海外大客户需求,正在开发新款高端拖挂房车,加入电控气动升顶和电动拓展箱体功能。彭金鑫说。

据悉,前几年,房车的国内市场保有量相比国外并不算高,飞神房车也主要将外贸作为销售业务的主战场。眼下,随着国内消费者对房车需求明显增加,该公司开始发力国内市场的线上线下营销,也推出了更适合国内用户使用习惯的热门车型。

在彭金鑫看来,当下,随着消费结构升级,房车需要营地做停靠、补给、修整,营地也需要房车用户来组织活动、发展业态,两者的相互兼容促进,可以更好地助力产业发展。

意识到这一点后,飞神公司通过研讨,逐步衍生出租赁房车、建设房车营地等其他业态。

就在最近,该公司正根据各镇(街道、区)的旅游资源开发特点,以本地为试点,探讨启动房车营地和微型营地的合作建设。不仅如此,该公司还同步串联帐篷天幕、户外桌椅、户外厨具用品、户外运动水壶等产品线的知名品牌,整合永武缙产业集群中户外产业资源形成产业联盟,打造更为完整的销售闭环,满足房车、露营用户实现一站式体验和采购愿望。

主营沙滩椅、休闲椅、休闲桌等户外休闲用品的浙江新亚休闲用品有限公司(以下简称“新亚公司”)也抢抓到了这一红利,业绩稳中有进。截至目前,该公司订单量同比增长约20%。

一季度,我们开发了十余款新品,产品的材质用料升级、结构功能优化。以一款用竹制品作为原材料的桌椅为例,定价实现翻番,打入了欧美、澳大利亚等高端市场。新亚公司总经理应永宁说,该公司在国外市场全面开花的同时,国内也相继有客户抛来合作的橄榄枝,但因海外订单的生产安排已经十分紧张了,所以我们暂时还不考虑承接国内订单。

融媒记者 应柳依

轻量化 智能化 锂电化 德硕:电锤长出“三头六臂” 扩市场

线上线下相结合 永康五金生活馆 将在全国 花开遍地



德硕公司生产车间

操作手柄可360度旋转,满足了用户能随时根据工况调整手柄角度的使用需求。

目前,第四代电锤的整机自主研发率达到了80%以上。

电池包多机共享 降低消费成本

什么是德硕公司的核心竞争力?最关键的是掌握了机器控制板、充电控制板与电池包控制板的研发技术。另外,我们电锤中的电池包还具备适配全系列产品的特征,这些都是我们产品的核心卖点。胡新年顺手将一把电锤的电池包拆卸了下来,直接安装到一台工业吹风机上,一按开关,顿时启动。

胡新年坦言,对于客户而言,电池包多机共享可以降低消费成本,也在无形之中增强了与客户的黏性。

然而好的产品不仅要重视品质细节,更要考虑使用寿命。记者了解到,德硕公司第四代电锤在电池包循环次数上也做了相应提升,电锤的使用寿命可达2年至3年。第四代电锤缩短了充电时长,从原先200分钟缩短到现在的120分钟,节省了充电等待时长的同时,也提高了工作效率。胡新年介绍。

值得一提的是,第四代电锤加装了带离合自动停止功能,当遇到硬物卡住机器时,即自动停止,保护机器的同时也保证了用户的操作安全性。

据悉,去年,德硕公司在不断创新中迎来了销售春天,第四代电锤年销量达到了30多万台,预计今年销量将增至50多万台。

融媒记者 胡美樱子

本报讯(融媒记者 应柳依)日前,市商务局举办了“商务带你拓市场·美好生活源自永康”之永康五金生活馆专场活动,助力企业开拓市场,以“品牌共生、流量共享”为原则,在宣传永康五金品牌形象的同时,为本地企业拓宽销路,提升永康制造的整体形象。

据了解,永康五金生活馆是我市依托本地雄厚的制造业基础,嫁接新零售模式打造的线上线下全渠道运营模式。目的是通过“五金产业+生活方式”,提升本地企业竞争优势的同时,为其提供一条重要通道,开拓国内市场。

据悉,永康五金生活馆打造方式分为线上和线下。线上对接天猫、京东等大型电商平台,开设永康五金生活馆“线上专营店”,由五金城集团负责店铺管理和运营;线下则打造实体店(专柜)模板,由市国资办指定五金城集团牵头运营,对接大型综合家居渠道和万达、银泰、永辉等零售渠道,在国内其他城市以直营、加盟、合作等多种模式开设新的实体店。其中,线上专营店将接入线下永康五金生活馆“端口”,线上线下相结合,双流量加持,合作探索新零售模式。

接下来,永康五金生活馆将以统一的永康五金区域公共品牌形象、特色鲜明的装修风格、运用统一的产品包装和永康五金品牌Logo等,搭建一整套永康五金生活馆营销体系,传递“美好生活源自永康”的理念。

K 科技新看点

浙江德硕科技股份有限公司(以下简称“德硕公司”)是一家集研发、生产、销售于一体的国家高新技术企业,其生产的锤击系列产品主要以外贸为主。

一直以来,德硕公司秉承“首抓品质、后跟产量”的目标,用多元化产品打开市场,提升市场份额。尤其在工具变革的当下,德硕公司研发生产的锂电智能集成多头工具在全球多用途工具产品领域一路领跑。

产品性能多方面升级 自主研发率达80%

5月13日,在德硕公司生产车间,生产线两侧的员工正在组装德硕“巴萨格”系列第四代锂电无刷电锤。

据了解,该公司稳定生产锂电无刷电锤的生产线有3条,日产量可达1000多台。

我们这款锂电无刷电锤是2015年问世的,到去年已升级至第四代了。德硕公司总经理助理胡新年说,这期间,他们邀请专业设计团队,引进高校技术人才攻克技术难关,前后推翻了几十个设计样品,耗时两年多才让第四代电锤有了如今的模样。

边听胡新年的介绍,记者边近距离观察比较第一代电锤和第四代电锤的区别,后者比前者重量减轻三分之一,更易手持操作。另外,第四代电锤的握柄为橡胶材质,柔软、防滑,尤为贴合用户手掌。通过调整旋转方向,电锤可以变身“成多头工具”,随时切换电钻、电镐等工作模式,从而实现一机多用,在多场景中均能灵活应用。机身前端的