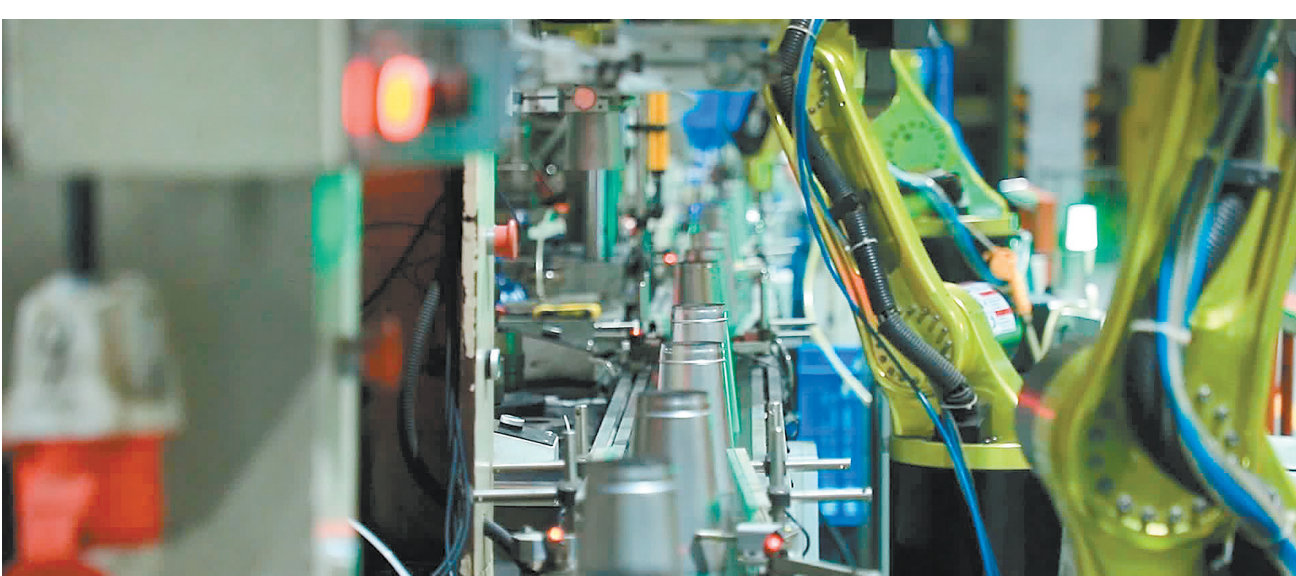


品牌拓展“一带一路”文化赋能发力内销 颜值杯抢占市场 新材料打动人心

今年以来,我市杯壶产业紧跟国家“一带一路”和“双循环”战略,通过外贸市场重新定位、技术革新、文化赋能、自主品牌运营等发展思路,在外贸内销上双向发力,产销量实现逆势增长。



忙碌的生产线

紧跟市场变化脚步 直击消费新鲜热点

“这款杯子,盛放冷热饮均非常适宜,且容量非常大,目前很受欧美消费者欢迎。比如,同样买一杯咖啡需要花费2美元,这款容量大的显然让消费者觉得更划算。前段时间,仅单款产品的订单我们就接到了50多万只。”11月25日,手拿一款大容量且适合携带的保温咖啡杯,南龙集团有限公司(以下简称“南龙集团”)董事长应高峰详细介绍了当前欧美市场变化的新趋势。

该公司生产线上,员工正在抓紧生产另一批次的保温杯,总共40万只保

温杯须赶在12月月初前发往美国,当地采购商催得急。

面对日趋复杂的国际形势和经济下行压力,南龙集团在稳定欧美市场的同时,积极响应国家“一带一路”战略,将外贸市场的重心落脚到东南亚、中东等“一带一路”沿线国家,并针对各地的消费现状,定制化开发新产品,取得良好效果。在品质和价格不变的情况下,南龙集团研发部门增加杯子的功能和容量,让南龙杯壶迅速抢占市场。今年1月至10月,南龙集团出口额同比增长5.5%。

今年,浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司(以下简称“哈尔斯公司”)同样保持产销两旺的势头,前三季度,该公司实现营收18.98亿元,同比增长14.28%。

在逆势增长的数据背后,是企业不断提升的产品品质。近年来,哈尔斯公司精耕产品品质,不断革新生产工艺,如锥形焊接管成形技术、消缝技术、二相流抛光技术、PVD着色技术等在内的大量黑科技在保温杯上得到应用,产品的品质、性能持续升级,国际市场的认可度也水涨船高。

文创风格激起活力 自主品牌布局内销

将热水缓缓倒入保温杯中,拿起杯子左右摇晃之后,杯身的感温漆迅速从淡灰色变成白色。“温度高的时候,杯身表面感温漆呈现白色,随着温度下降,它会慢慢恢复原本的颜色。使用者根据颜色的变化,可以判断水温,既好玩又实用。”浙江奥度日用品有限公司(以下简称“奥度公司”)董事长林惠青侃侃而谈地介绍着今年最新开发的保温杯。这款针对年轻女性消费群体研发的新品,一经面世,就被许多消费者称为冬天必备款摇摇杯。不到3个月,该款保温杯的销量已经突破10万只。

除了单个爆款产品之外,该公司今年最热销的还是颜色丰富、外观时尚的户外系列杯壶产品。林惠青说,从目前企业正在生产的订单来看,最受内销市场欢迎的是户外系列保温杯,主要与目

前持续的户外运动热潮,特别是露营经济有很大关系。

说起创新的特点,林惠青深有感触,她用“颜值即正义”来形容如今年轻消费者的消费观。因此,奥度公司今年的设计开发投入比往年更大,在颜色搭配上更加大胆,外观、细节上更加时尚。

正是在研发设计的推动下,奥度公司前三季度内销同比增长近五成,订单的生产排期已经延至明年1月份。

遵循国家“双循环”战略并尝到甜头的还有浙江飞剑科技有限公司(以下简称“飞剑公司”)。在刚刚过去的“双十一”,天猫发布的居家“双十一”竞速榜上,飞剑公司抢占保温杯热销榜第二的位置。作为一家老牌的外贸型企业,取得如此优异的成绩,飞剑公司董事长夏飞剑坦言,钛材料的运用及“品

牌+传统文化”的“外拓内”发展思路正是其手中的王牌。

近几年来,针对国内市场,飞剑公司每年投入1000多万元用于产品研发和品牌运营,并根据不同的消费群体,量身定制了飞剑钛、悟童等多个自主品牌。

“我们细分国内大市场,实施了精准品牌定位,建成了多层次、多元化的品牌战略体系,建立了飞剑保鲜钛杯、斯密特时尚商务用杯、悟童学生用杯等国内IP,通过品牌引领,对国内市场进行精耕细作,打造自主品牌的生态链。目前,公司内销同比增长33.8%,内销已经达到公司营销总额的43%。”夏飞剑说。

融媒记者 吕高攀 吕旭斌
融媒见习记者 郑旭华

降低入市风险 缩短通关周期 市商务局举办出口 锂电产品企业培训会

本报讯(融媒记者 程明星) 11月22日,市商务局联合杭州海关技术中心、金华海关综合技术服务中心,召集我市数十家出口锂电产品生产企业负责人,开展锂电相关产品通关要求及技术服务培训会。

培训会上,来自杭州海关技术中心专家们和杭州立德九捷供应链科技有限公司主要负责人分别围绕锂电及其相关产品(锂电工具、锂电车辆)通关要求、锂电池运输安全检测要求及流程介绍、进出口锂电及相关产业的供应链解决方案与培训人员进行了深入交流,并分享了国外锂电池及相关产品认证的最新资讯动态。

据悉,锂电池是当前重点发展的新能源新材料产业,前景广阔。近年来,我市相关锂电产品出口量也是逐渐增长。

“听了今天这个培训会内容,能减少我们在锂电相关产品通关时很多不必要的麻烦。哪怕是遇见常规问题,也能让我们获悉相应的解决流程,临危不惧。我回去一定要求企业内的相关部门‘补课’学习。”交流会上,我市一家专业生产家用电器的企业代表向记者透露自己的心得。他说:“锂电池属于危险货物,发货周期较短,对通关时效要求较高。然而,由于缺乏系统学习,导致企业在出口相关锂电产品时,一旦不规范,就会损耗通关时间及成本。”

对此,为了贯彻落实好省、市政府要求的稳进提质、助企纾困政策措施,市商务局贴心服务,前期深入了解企业的出口申报计划,发现难点,主动对接杭州、金华海关部门,“面对面”提供合规指引,以线下授课模式,提高锂电相关产品企业的通关效率,扎扎实实节省企业的仓储和物流成本。

此外,记者还了解到,市商务局在培训会后又开展了“商务带你拓市场之巨量好生意·永康五金工具行业公开课”的活动。现场多名电商“流量名师”向到场电商企业解密电商的“流量密码”。



培训会现场气氛热烈

讲文明树新风 公益广告

社会主义核心价值观

富强

民主

文明

和谐

自由

平等

公正

法治

爱国

敬业

诚信

友善

中共永康市委宣传部 永康市精神文明建设办公室 永康市融媒体中心 宣