

我市企业新年海外首展 开门红

意向成交额超6000万美元



向外籍采购商介绍产品

抢开局 稳增长 全力夺取 开门红

本报讯(融媒记者 程明星 融媒见习记者 郑旭华) 真没想到,原先公司线上销量并不高的烤炉、铁板烧等产品,在这次展会上竟成了香饽饽。赶紧通知公司外贸部,预定明年的展位,把今年的36平方米扩大到54平方米

2月22日,永康市晨奥燃具有限公司(以下简称 晨奥公司)总经理胡珊珊向记者分享了不久前,该公司参加美国国际五金工具及花园用品展览会的收获。

1月31日至2月2日,该展览会在美国拉斯维加斯举行。晨奥公司作为我市一家外向型企业,产品达200多种,远销欧美、北非、中东等国家和地区。

这款Gas Grill烤炉体积大、重量重,但我们新增加了拉手和底部车轮,方便在庭院内自由移动。我们的Gas griddle铁板烧,不仅能满足烤牛排、羊排、扇贝等正餐主食,还十分合适早餐

烤面包片

展会现场,晨奥公司员工详细介绍自家产品的特点,让专业人员翻译给停步观摩的外籍采购商。

记者了解到,从遇冷到爆单,近两年的烧烤炉等厨电订单走出了一条U形曲线。前期,受宅经济影响,各式各样的烧烤炉一度成为出口的明星产品,但近一年来,随着线上销售产品的同质化现象日益严重,烧烤炉的外贸市场热度逐渐降温。

好在去年年底,疫情防控措施的进一步调整优化,提振了外贸企业赶海的信心。连日来,在参展学习行业领军品牌产品优势的同时,晨奥公司还拜访了众多三年未见的老客户。通过调研终端市场,我们对烤箱的研发将更专业化、精细化,增强在全球烤箱领域的竞争力,扩大国外市场,特别是欧美市场的占有率。胡珊珊说,此次参展,我们还结识了不少

新客户,已经拿下了不少意向单,正在进行更深层对接。

尝到了赶海参展的甜头,今年,晨奥公司已确定将参加近10个海外展会,努力把过去三年失去的订单抢回来。

我市参加美国国际五金工具及花园用品展览会的还有浙江伟超工具制造有限公司。海外展会不仅是外贸企业开拓国际市场、展示新品的重要渠道,还能更加了解国际市场的需求变化。该公司总经理卢健帮说。通过这次参展,该公司预计拿下近500万美元的意向订单,这将让企业产能较去年同期增长10%至15%。

据市公安局出入境管理大队统计,今年1月1日至2月16日,我市已有近300人办理商务类别的出入境手续,境外拓市场企业超过30家。

当前,在市商务局的鼓励下,我市外贸企业正掀起开年赶海参展的热潮。仅一月份,我市企业参加海外展会的意向成交额超过6000万美元。

日均发出插秧机100台

星莱和公司助力春耕备耕

本报讯(融媒记者 潘燕佳) 我们公司自正月初九开工以来,插秧机销量就很好。现在临近春耕备耕期,销量更好了,平均每天发出100多台,以满足市场需求,预计3月将达到销售高峰。

浙江星莱和农业装备有限公司(以下简称 星莱和公司)相关负责人朱巧姬说,开工第一天,员工到岗率达90%,企业迎来了生产和销售旺季。

2月16日,记者在星莱和公司看到,一辆辆载满插秧机的货车从厂区驶出,运往全国各粮食种植区。在该公司生产车间,员工正忙着生产农机产品,各条生产线已满负荷运转。

据了解,去年上半年,受疫情影响,星莱和公司遇到农机设备和维修人员难以进入粮食产区的问题,给公司正常经营带来影响。为此,该公司稳抓东北、北方市场的同时,加紧研发适合南方地势的小型化农机产品,积极开拓南方市场,取得了较好效果。

今年,星莱和公司全面发力,计划



星莱和公司生产发货忙

在4月底前消化完去年存量,生产并发出5000台插秧机。去年对我们公司来说是比较困难的,但从市场占比来看,与2021年相比没有下滑反而上涨了2.5%,这也从侧面反映出市场对我们产品的认可。朱巧姬说。

星莱和公司的生产车间内摆放着一台农机产品,与高速水稻插秧机不同

的是,这款产品身披蓝色外衣,身形略小于高速水稻插秧机。这是公司去年下半年研发的新产品,能水旱两用的微型多功能管理机,适用于丘陵、山区、果园等空间相对狭小的区域,别看机器身形小,该有的功能一样不少。朱巧姬介绍,该款产品的倍速转弯半径从1.7米减至1.2米,使机器在小田块作业时仍有不错的操控性。目前,该款产品虽在数据收集阶段,但也吸引不少省市农业部门前来观摩。

智能产品 俏销国内外

三锋公司科技赋能 助力绿色经济转型

本报讯(融媒记者 潘燕佳) 2月20日,在浙江三锋实业股份有限公司(以下简称 三锋公司)生产车间,自动生产线上的机械手正在精准操作,生产智能割草机。

据了解,这款智能割草机是三锋公司于去年研发推出的,但与之之前产品不同的是,这款产品性价比高,客户在操作时能完全解放双手,是智能产品。记者近距离观察了该款智能割草机,外观像一辆大号的赛车模型,操作方便,在手机App上轻点,自动割草,按键后就会开始运行,不仅能爬高坡、斜坡,还会自动躲避障碍,具有防水、低噪音等特点,最关键的是一度电能割大约4000平方米草坪。

这款智能割草机投产后,不仅有一位合作多年的德国客户一次性订了8000台,还吸引了不少新客户前来对接合作事宜。

我们公司花了近四年时间,投入了上千万元资金用于研发,去年投产后签订了4万余台订单,目前已量产出口西欧市场。三锋公司总经理黄理介绍。

那么,为何三锋公司的智能割草机一经问世就在国内外市场都很受消费者欢迎呢?黄理分析说,这与割草机的技术水平分不开,同时也与企业赛道布局有关,当下大家都追求环保、智能,该公司的智能割草机以其性价比高、技术性强等优势作为新赛道、新品类的佼佼者,自是深受消费者喜爱。

三锋公司的智能割草机已在国外市场占据一定份额,今年,该公司又将目光转向国内市场。一直以来,我们都很看好国内市场。尤其在近几年开展的美丽乡村建设工作,我们的产品也能在其中发挥较大作用,而且现在大家的生活水平提高了,越来越多的人有了家中备一台智能割草机的想法。所以,今年我们将巩固好国外市场的同时,持续稳步开拓国内市场。黄理说,对于国外消费者,割草机就像他们的户外扫地机,门外草坪是否平整代表着一个家庭的形象;在国内,在城市绿化标准不断提升的当下,我国草坪数量持续增长,人们对智能割草机的需求也将越来越大。

从交流电到充电再到智能,智能割草机的演变历程就是三锋公司产品技术变革历程,是园林工具从人工走向高端化、智能化的过程,也是在双碳目标下园林工具智能化快速发展的进程。现在,我们公司正在对智能割草机进行产品升级测试,届时,第二代智能割草机将更智能、更人性化。黄理告诉记者,近一年该公司先后开发上线的智能割草机、泳池智能清洁机器人,以及园林智能浇灌控制系统,都以其智能、绿色积极响应双碳目标。

延伸阅读

三锋公司从生产电动园林工具起步,是国家级专精特新小巨人企业。产品除了智能割草机,还涵盖了电链锯、修枝剪、高杆锯等28个系列共130多个品种,产品远销德国、俄罗斯、英国、美国、巴西等62个国家及地区。其中,电链锯产品更是占据了全球17%的市场份额,也就是说,国外超市货架上每6台电链锯就有1台系该公司产品。目前,该公司产品的电控、电机均已实现自主生产,拥有专利189项。

喜迎农林装备博览会