

竞逐新赛道 数聚新动能

椰子云公司借助永康智造打造高能级电动工具平台

市场主体的更新迭代和高速发展的数字革命,把电动工具行业推到了变革的临界点。与过去同质化竞争激烈的红海市场不同,数字化、个性化、高端化的电动工具将是一个蓝海市场。5月22日,站在总部中心金都大厦28楼的落地窗前,看着眼前车水马龙的五金城市场,浙江椰子云商贸有限公司(以下简称 椰子云公司)总经理翁国舫笑着说,数字技术为电动工具行业带来超乎寻常的价值,也必将带领整个行业进入新时代。



向线下采购商介绍自主电动工具品牌优势

数字化 灯塔
照亮企业未来



翁国舫
(椰子云公司总经理)

客户的问题就是企业的机会

S 数字五金新变化

成立于2015年的椰子云公司,一开始就把公司的战略目标定位于电动工具中高端市场。

随着电商平台快速发展,新业态、新模式不断兴起,也打开了电动工具行业发展的新渠道、新路径,这是行业新变化的开端。谈起这几年的发展,翁国舫说,正是借助电商大数据平台直接、快速、精准的优势,该公司改变了电动工具行业的经销模式,重塑了整个销售环节的链条,在渠道和品牌建设方面实

现了弯道超车。

工业角磨机最近发货量大,要赶紧备足货。采访中,翁国舫看了一眼显示屏上的大数据分析面板,向管理人员发出口头指令。很快,管理人员通过手机向相关企业下单,产线随即开足马力生产。

客户的问题就是企业的机会,或者说,整个产业链各环节的问题,都是赚钱的机会。翁国舫说,从满足用户需求出发,借助永康智造打造高能级电动工具平台,成为椰子云公司的使命追求。

我市成熟的产业配套让翁国舫的战略构想迅速成型。目前,椰子云公司

组建了一支覆盖创意、策划、设计、运营、推广、客服、仓储等专业的电子商务团队,入驻淘宝、京东等主流电商平台,在代理运营正阳、博大品牌系列电动工具的同时,积极拓展新消费电商模式,打造全渠道、全场景、全周期、精细化运营体系。

我们公司日销量约五六百单,客单价也位于行业前列。客服小刘自豪地告诉记者。随着品牌影响力的增强和产品技术含量、品质不断提升,椰子云公司在市场竞争中占据了有利地位,客户群体也拓展到了中国中铁、中国能建、中信重工、中船重工等世界500强企业。

在大海中,灯塔是船舶航行的希望之光;在行业里,数字化是高质量发展的风向标。

从产业的角度看,我市目前有电动工具生产及配套企业超1700家,生产50余类电动工具系列产品,出口量占全国的三分之一,是闻名中外的电动工具之都。然而,传统模式下供需双方信息不对称、价格不透明,导致我市电动工具行业存在供应链过长、管理成本高、效率低下等问题。

我们也看到,当前如火如荼的数字化改革正在逐步改变电动工具企业运营、沟通和协作的方式,提高信息流的透明度和即时性,提升企业的决策能力和生产效率,促进跨地域和跨部门的沟通和协作,构建了新的增长极。

一芽而知春。当前,数字化浪潮正从市场端向生产端延伸。抓住数字化转型的新机遇,运用互联网思维开发新客户、新市场,正在成为我市电动工具企业的共同选择。数字化转型不仅给传统产业带来了新气象,也为我市打造全球五金数字智造之都注入了新动力。

数字化转型铸就核心竞争力

这是一台全新的GOMAN工具侠品牌红外线瓷砖切割机,采用激光定位,工作效率比其他机器高出3倍以上,切割误差控制在0.2毫米以内,在行业内居于领先地位。对自己公司的产品,运营主管应文涛充满了自信。

在数字经济时代,数据既是新动力,也是新生产要素。翁国舫说,数字化让信息传播更加迅速和方便,消费者更容易获取产品和服务相关信息,对个

性化、定制化产品和服务的要求也越来越高。正是借助于市场数据分析,椰子云公司决定打造工业级电动工具自主品牌。

我们整合了产业链,以ODM方式与制造业企业合作,同时引进德国的专业技术人才,开发GOMAN工具侠品牌电动工具。应文涛说,为了保证产品质量,该公司还根据客户需求,应用最新的数字化开发设计工具,推出定制化、

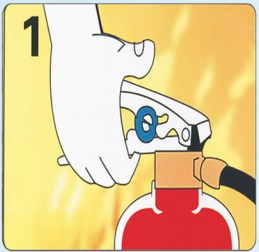
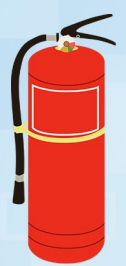
个性化产品。

大数据显示,与欧美发达国家相比,国内家用电动工具普及率还很低,市场空间大。该公司外贸主管杨彬彬说,当前,电动工具行业已经发生技术革命和应用领域创新,锂电化、无绳化成为新的发展趋势。另外,随着国家基础设施投资和新基建力度的不断加大,电动工具行业有望迎来新一轮增长。

融媒记者 胡美樱子

公益广告

消防安全 人人有责



永康市融媒体中心 宣