

D 地瓜经济 风起云永

# 品牌抢滩美国市场 布局开拓欧洲市场 嘉宏公司 地瓜经济 根壮藤展果丰

地瓜经济的藤蔓，越过重洋伸到海外仍能茁壮成长吗？浙江嘉宏运动器材有限公司（以下简称嘉宏公司）给出了肯定的答案。

以制造业为主体，依托美国分公司，不断结果延伸，将中国制造带往全球，并在海外市场织起一张更密的新型贸易网，是嘉宏公司的独门绝技。



## 勇闯海外市场拿下细分领域第一

走进嘉宏公司生产车间，机器轰鸣、轴轮飞旋，从车架塑型、零件组装到过程检验，一辆辆电动助力自行车源源不断地完成流水线工序。很快，这些电动助力自行车将被装箱运至宁波舟山港，再销往美国。

近年来，Aventon 的销售额始终保持30%以上的高速增长态势。在北美电动助力自行车中高端细分领域，我们已经迈进了第一梯队。说起电动助力自行车事业的发展，嘉宏公司董事长章加洪信心满满。

那么，这家原本靠生产电动工具起家的企业，是如何实现跨行转型，并做到当前谷歌引擎自然搜索第一，让嘉宏公司这个“地瓜”越长越大、越长

越壮的呢？

2012年，死飞车（Fixed Gear Bike，固定齿轮自行车）在美国市场兴起，章加洪在美国洛杉矶留学的二儿子章建伟从中嗅到了商机，遂从国内购置了价值逾50万元的死飞车发往美国售卖。

章建伟正准备大展拳脚之际，却发现此前发往美国的那批自行车因设计、质量等问题，无法在美国市场销售。看着一堆废品，章加洪父子陷入思考，同是制造业，何不自己生产中国死飞车呢？

带着这个目标，章建伟着手调研美国自行车行业市场及国外消费者的消费习惯、生活习惯、自行车文化等。章

加洪则凭借多年制造业经验和永康五金制造优势，仔细研究美国自行车行业标准、机器设备、研发设计等。

电动工具和电动助力自行车两个看似毫不相干的产业，其实有着共通之处，就是都需要强大的制造业支持，而嘉宏公司多年的制造业沉淀优势也让他快速实现转型。2012年7月，该公司首批电动助力自行车发往海外。自此，嘉宏公司海外自主品牌Aventon（西班牙语，意为先锋）开始在国际市场崭露头角。

海外市场打开了，随之而来的就是如何扩大Aventon的知名度，在国际市场站稳脚跟，进一步抢占市场份额。

对此，嘉宏公司在美国成立了海外分公司，研究开发相关App，用户可通过该App控制车辆、记录自己的骑行记录和骑行排名，还可在社区论坛与其他用户交流骑行经验。Aventon的自有社群从核心忠实用户开始切入，不断向更广阔的客户群辐射，成为业内活跃度最高的E-Bike文化基地。当前，该App每天有上万活跃用户在交流、分享。线下，该公司组建了自行车车队，参加各类赛事，以此提升品牌知名度。

今年，在复杂多变的国际形势下，嘉宏公司海外分公司实现营业收入和利润同比双增长，今年前8个月就已完成去年全年总产值。

## 延伸藤蔓进军欧洲市场

嘉宏公司通过把根扎在本地，以先进制造业沉淀为养分，创二代深耕海外市场为藤蔓，不断向各地延伸，让嘉宏这个“地瓜”越来越壮。如今的Aventon，已在北美拥有数百家实体店，2021年成功登陆全球最大的电子电器销售商BestBuy（百思买）专柜。

在地瓜生长中有一个重要的环节叫打顶，通过人工干预，促使地瓜藤

蔓分支增多，茎叶更加茂盛。

北美研发、营销、客服中心已趋于成熟。去年，我们在德国慕尼黑布局，建立工作站，正式进军欧洲市场。章加洪说，北美市场的顺利发展为开拓欧洲市场提供了很好的样板。去年开始，该公司团队深入欧洲市场，详细调研了当地文化、销售渠道、生活习惯、消费习惯以及关税等，设计符合当地审美、消费

水准的电动助力自行车。同时，该公司还计划在欧洲选址建厂，生产专供欧洲市场的产品，让地瓜藤蔓更加粗壮，汲取更多阳光、雨露和养分，让块茎长得更加大。

为了让公司茁壮成长，将藤蔓延伸更远，融入全球产业链和创新链，嘉宏公司十分重视关键技术型人才，在杭州设有研发、人才吸纳基地，美国分公司

更吸引了麻省理工大学毕业的专业人才助力。章加洪认为，发展地瓜经济，还是要以制造业为根本，耕耘好本土土壤，种出的地瓜才能越来越好。

未来，该公司将在拓展国际市场的同时，布局国内市场，加大新品的研发力度，引领国内电动助力自行车的消费热潮。

融媒记者 潘燕佳 童鹏翔

公益广告

# 人人都是文明志愿者 人人都是文明受益者



永康市融媒体中心 宣