

机器人拾放节拍不足0.36秒 规范服务打造行业大佬 各行业技能大比拼备战五金博览会

一年一度的中国五金博览会即将华丽登场 ,与招商火爆场面相得益彰的是 ,各行各业参展企业筹备也如火如荼 ,忙着转型升级、推出新品 ,迎接 五金盛宴的到来。



记者 田妙联

工业机器人新品首发筹备忙

展位装修、推广等方案均已敲定 ,意大利产的工业机器人也在运送途中。8日 ,浙江优傲智能科技有限公司负责人胡学文说 ,就等设备馆 开门纳客 ,进去装修了。

跟往年一样 ,优傲公司这次将为客商奉上国际机器人制造商柯马制造的机器人 ,其中首发轻型机器人Racer3无疑是最大亮点。

胡学文介绍 ,这是款功能强大和极速6轴关节机器人 ,有效载荷3公斤、工作半径仅63厘米 ,主要应用于装配自动化生产线。

通常 ,有效载荷在30公斤至100公斤的工业机器人不但体型大且价格偏高 ,而Racer3仅是普通Racer机器人的一半 ,在不影响速度和稳定性的前提下 ,1公斤负载的拾放节拍不足0.36秒。胡学文说 ,这是专门针对中小企业量身打造的机器人 ,不仅能满足企业自动化操作 ,同时可降低总运营费。

在本届博览会上 ,该公司还将拿出与柯马共同开发的机器人抛光打磨、焊接、折弯等系统 ,满足门、杯、电动工具、休闲厨具等五金企业智造升级、智能车间打造需求。

胡学文表示 ,在 两化融合 机器换人 语境下 ,我市企业智造之路已迈出了一大步 ,不仅实现了减员增效 ,也明显提升了综合竞争力。

目前 ,该公司通过与柯马合作后 ,已从单一的工作站实现了整条线智造对接 ,百万级单子一个接一个下来已成为常态。

此外 ,胡学文还透露 ,在展会现场 ,他们还将举行机器人投篮比赛 ,如果参展客商有信心 ,不妨到该公司展位上与机器人一决高下。

借助博览会规范加盟店

今年 ,浙江未来之星五金机电有限公司依然是报名企业中申请展位面积最大的 ,有408平方米。

未来之星是一家五金机电连锁超市 ,自2012年开出首家超市后 ,短短3年 ,全国各地加盟店已突破200家 ,经营面积也基本从150平方米增至300多平方米 ,今年还有数十家加盟店正在筹备、装修 ,销售业绩成倍增长。

我们计划将展位布置得跟实体店一模一样 ,让客户有更好的体验。未来之星负责人舒荣军说 ,博览会是个能把企业迅速推出去的好平台 ,今年我们展示重点将落在升级上 ,加盟店门头将一律从 未来之星 更新为 未来万家 ,真正做到规范化运营。

之前 ,未来之星 只做到了产品、装修风格、价格统一 ,关键到人的服务上还未规范。舒荣军说 ,加盟店只有规范 ,才能实现快速扩张 ,此次升级换代 ,就是提升加盟店专业化、标准化、规范化。

目前 ,该公司已建立了较为完善的加盟体系、培训体系、营运支持体系和规范管理体系。包括一家店安置8-10人 ,每个岗位的职责、流程都有一定的标准。舒荣军说 ,公司的发展方向是打造成五金机电行业的苏宁、国美 ,未来向 万家 迈进。

记者了解到 ,截至9月7日 ,本届五金博览会共有申报企业2034家 ,同比增加20多家 ,其中309家企业申报特装展位面积2万平方 ,与去年基本持平 ;1725家企业申报标准展位2718个 ,同比增加107个。目前整个招商招展工作已完成97%。

自主品牌占三成 甩脂机拿下400万美元订单 外贸企业抢抓 寒冬 机遇

记者 吕高攀

今年 ,我市出口企业面临前所未有的挑战 ,但在艰难的大环境中 ,不少企业变革创新 ,转变发展策略 ,巩固原有合作伙伴 ,积极开拓新兴市场 ,取得了良好成效 ,在 寒冬 中带来炽热的温度。

开拓自主品牌直销

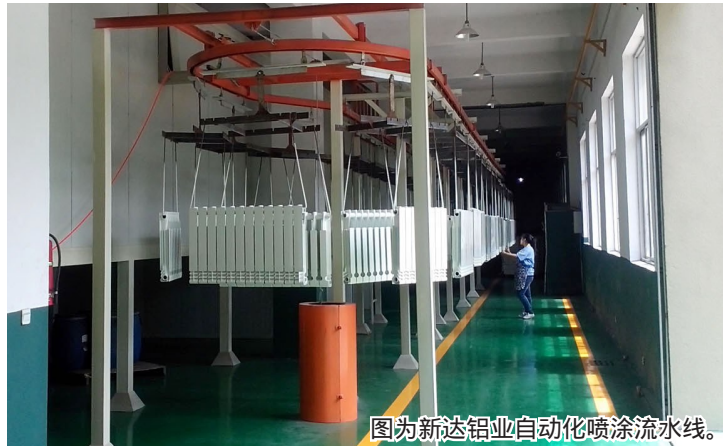
在大经济环境不景气时 ,接手新达铝业有限公司外贸事业部不久的金晓青觉得转变外贸模式的时候到了。于是 ,在原有外贸单基础上 ,她与外贸部同事采取新的营销模式 ,将产品贴上自主品牌 ,直接入驻欧美大型卖场。

9月开始 ,我们的炊具产品在法国陆续上架 ,与当地商品竞争。虽然我们是新品牌 ,但有更强的价格优势。金晓青觉得 ,很多欧美卖场中的产品都是国内企业贴牌生产 ,有了品质竞争力支撑 ,由制造企业来直接投放市场应是完全可行的。

事实上 ,新达公司销售业绩也印证了金晓青的判断 ,目前 ,公司自主品牌产品销量已占总销量的30% ,主销欧美地区。

但金晓青觉得这业绩还不够 ,她正在筹划与欧洲公司合作 ,打算在该公司当地的仓储中心建立产品展示平台 ,利用现有欧洲采购商资源以及网络平台推广 ,实现以产定销 ,以打造自己的销售渠道 ,真正落地欧洲。

金晓青表示 ,采用B2C模式可从根本上打破了传统外贸的所有商业壁垒 ,直接面对终端消费者 ,企业能从根本上摆脱国际贸易公司的控制 ,拓宽销售渠道 ,增加了企业抗风险能力。



图为新达铝业自动化喷涂流水线。

把握客户深挖需求

浙江飞哲工贸有限公司的无人加工车间内 ,负责清洗、上漆的流水线正有条不紊地运行着。显然 ,许多企业家中口中的外贸寒流并没有对飞哲公司产生影响。

气候好时 ,大家拼的是质量 ,比的是产能 ;气候差时 ,就是比思路、比能力。外贸 寒冬 并不意味着散热器市场泯灭 ,该公司董事长夏月飞觉得此时恰恰迎来了开发市场的契机 ,关键点在于如何把握客户的需求。

夏月飞认为 ,在不同阶段 ,客户需求点不同 ,需要自身去深挖。比如目前客户的资金需求就是一个突破口 ,所以生产企业在提升品质的同时 ,也可以适度增加资金弹性 ,让客户有适当的缓冲时间。当然 ,放宽资金弹性并非建立在勒紧自己裤腰带的基礎上 ,飞哲公司采取的做法是通过第三方来承担部分风险。

为此 ,今年 ,飞哲公司已先后缴纳了70万美元的保险金额 ,由中国出口信用保险公司对相关客户进行信用核查 ,并提供出口货物的担保 ,正是有了这层 防护网 ,该公司外贸运作方式更加灵

活 ,与客户的纽带更加稳固。

跨界营销成新动力

今年的产值有望提升25% ,超过1个亿。哈雷动力机械有限公司总经理童建成的自信来自于新研发的甩脂机 ,今年最大的一笔400万美元的外贸订单就是来自于该新品。

哈雷公司检验车间内 ,一台台甩脂机成品正接受 检阅 。在外人看来 ,生产园林工具的哈雷公司转型生产健身产品 ,似乎有些突然 ,不过童建成觉得 ,相比于已渐趋稳定的园林工具市场 ,健康产业是个技术含量高、附加值开发潜力大的朝阳产业。

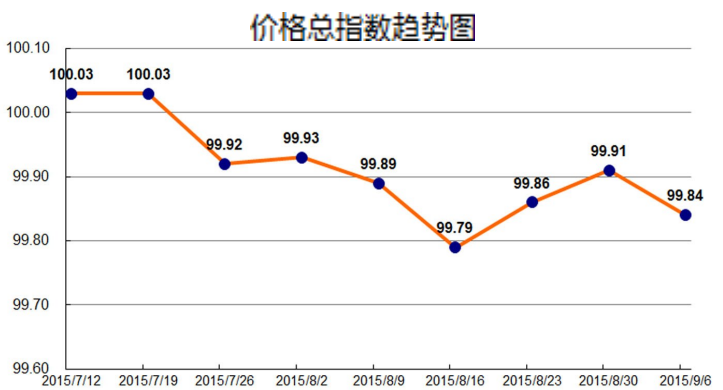
现在我们要做的不仅是在产品开发上领先一步 ,接下来我们还将为甩脂机配备全新的环境模拟系统。目前 ,童建成已委托北京一家专业软件开发公司进行3D环境模拟软件研发 ,让客户可以根据自身需求 ,选择在大海、森林等不同的模拟环境中健身。

福元运通 金融中介平台
小微企业贷咨询服务
门槛低 手续方便
地址 :总部中心金济大厦25楼
电话:057655531 市店:057633333

五金市场交易周价格指数看点 2015/09/06期

据监测 ,中国·永康五金指数 五金市场交易周价格总指数本周(2015/09/06期)收报于99.84点 ,与上期(2015/08/30期)的99.91点 ,小幅下跌了0.07个百分点。

在本期十二大类五金市场交易周价格指数中 ,指数涨跌表现为六个大类上涨 ,五个大类下跌 ,一个大类持平。车及配件、日用五金电器、建筑装潢五金、机械设备、电子电工、安防产品等六个大类周价格指数不同程度上涨 ,最大涨幅0.23个百分点 ;五金工具及配件、运动休闲五金、厨用五金、机电五金、通用零部件等五个大类周价格指数



不同程度下调 ,最大跌幅0.75个百分点。门及配件大类周价格指数与上期持平。

详情请登录 中国·永康五

金指数 网 ,网址 :http://www.ykindex.com/

(供稿 :五金指数办)