



转让
7510 九龙厂 4300 平, 白垭里别墅 650 平, 星月湾精装 460 平, 电话: 18066213010

九松商都套房转让
7515 五楼带阁楼 128 平 车库 25 平 13588613700

厂房出租
城西新区(花川区块)
2500 平米, 有货梯, 适合装配、淘宝、仓储
13806772676, 660876

厂房出租
7517 长城开发区有占地 2500 平方 厂房出租, 可搭两层使用, 另有东永二线路旁 5000 平方空地出租, 有意者联系 680198, 13806770198

透过展会看五金行业转型升级 新势力 系列报道之五

采购商的选择取向就是企业的研发生产导向
创意新品, 要好用更要好玩

一年一度的五金博览会圆满落幕, 留给人们的不单是交易数字的变化, 更有五金产业发展的新动向和新商机。来自世界各地的参展商因为五金缘聚于此, 展示新品或是寻找代理, 每个人对参展的定义不同。当把参展收获这么一个感性的话题摆在一群采购商面前时, 他们会给出什么样的答案呢? 他们的采购意向又透露出什么市场新风向?

记者 田妙联

威尼斯: 欲代理扭扭车 将流行风尚刮到非洲

通过朋友介绍, 威尼斯第一次踏上五金名城。他来自非洲南部的津巴布韦, 家族从事建筑行业, 但敢闯的威尼斯不满足于现状, 而选择另辟蹊径, 开拓新业务来实现自身价值。

抱着这种心态, 威尼斯和其他 34 名国际采购商走进国际会展中心, 他想找一些当前市场正流行的产品, 并将这股流行风刮到非洲。

在参展现场, 威尼斯被脚踩平衡车来去自如的试驾者吸引到飞神集团展位前。当看到展台上陈列着的各种休闲娱乐用品, 威尼斯一下来了兴趣, 主动找销售业务员对接。

近期, 扭扭车成了美国青少年的最爱, 常出现在大街小巷, 我正想拓展这块业务。动感十足的扭扭车让本身已在休闲健身器材行业小试过牛刀的威尼斯看到了暗涌的商机, 所以他想拿下飞神集团扭扭车代理权, 拓展市场, 我想把它们带回去, 除了通过传统的线下销售渠道之外,

人物: 非洲采购商威尼斯(左)
采购动向: 扭扭车等休闲娱乐用品

我还打算借助阿里巴巴等购物网站, 迅速推向市场终端。

威尼斯说, 当前, 80 后、90 后等年轻一代成为了新生消费主力军, 也迎来了休闲、娱乐市场的快速增长。这批人, 在选择交通工具或者休闲娱乐器材时, 他们除了考虑应有的功能外, 还希望更好玩, 商企想办法把简单的交通工具变成时尚用品会更容易赢得市场, 这也是扭扭车、平衡车能迅速火爆起来的原因。

艾瑞克: 一站式采购 5 个集装箱家用五金

人物: 荷兰采购商艾瑞克(右)
采购动向: 综合类家用五金

艾瑞克也是第一次参加五金博览会, 是一名家用五金采购商。在王力集团展厅, 一樘欧式风格的能诚卡门吸引了他的注意, 端详后, 他拿起手机拍下, 并向现场工作人员详询性能。

艾瑞克告诉记者, 他采购的产品主要销往南美东北部。虽然地处南美, 但那里的人对产品质量要求较高, 因此采购标准实行欧洲标准。艾瑞克说。

当得知这樘门有 12 个锁点, 内置的特防锁芯防技开时间超过 270 分钟, 可根据需要随时更换面板, 表面工艺跟木材逼真度高时, 他非常满意, 迫不及待地留下自己的名片和邮箱, 希望尽快去公司实地考察洽谈。

不仅是欧式门, 欧式门窗及锁具同样也吸引了艾瑞克注意。他告诉记者, 3 年前, 他只卖单品, 直到有一个菲律宾的合作伙伴告诉他, 当地人盖房子喜欢 DIY, 单卖门不能给客户一站式采购的体验, 因此他逐渐转型为集别墅木屋建造、建材工具、家居为一体经销商。

记者从市商贸局了解到, 博览会结束后, 艾瑞克共采购了门窗及家用五金用品 5 个集装箱。跟他一起的埃塞俄比亚 Yimer 采购车类五金达 30 万美元, 美国 Beat 采购了几件五金工具样品。

李昌军: 订购蒸煎锅 转销西式厨具求突围

精品馆内, 人声鼎沸, 洽谈气氛浓烈。星月集团展位上, 一位吉林长春客商拎着一大袋产品资料, 正围着插秧机, 悠闲地与研发专家攀谈。

他叫李昌军, 从事中式厨具用品批发已有 8 年, 参展两天已顺利完成采购目标, 他很高兴能有多余时间逛展会、觅商机。当问及厨具生意如何时, 他说, 现在市场不景气, 特别是中厨用品消费锐减, 要做生意得转型。

我这次采购的全是蒸锅、煎锅等西式厨具, 顺应市场变化。李昌军说, 去年以来各地经济增速放缓, 很多大型酒店倒闭, 不少酒店用品商丢了饭碗, 就连他们也少了大半生意。在这种情况下, 商品价格下跌是必然的。商人要寻找出路, 就应顺应西式餐馆递增的变化, 采购西式厨具。

李昌军发现, 随着国际化程度的进一步加深, 来华商旅或定居的外国人越来越多, 更多类型的国外餐饮模式逐步进入一二线城市, 西式餐饮正席卷全国。在北京, 近年来西式餐厅数量递增, 西厨市场增长态势明显。

人物: 外地客商李昌军(左)
北京亚奥开元国际酒店用品城批发商
采购动向: 西式厨具批发

中式餐厅因为过多而很多处于亏本边缘, 反而炸鸡店、比萨店等西式餐厅存活率较高。前几年, 我们月营业额有 20 多万元, 但去年锐减近 50%, 今年上半年形势依然不乐观。李昌军说, 所以这次来五金博览会, 就是奔着永康是中国炊具之都, 外向度又高, 所以打算来找一些西式厨具生产企业, 并拿下代理权。参展几天, 他暂时选了 4 家我市企业订下一批货, 等过段时间, 他还想到韩国厨具用品市场转转, 希望今年下半年销售形势有所好转。

胡九曙: 斥资百万元收购激光切割机器人

人物: 在外永商胡九曙
休闲健身器材企业负责人
采购动向: 高精尖设备及创新新品

在大族激光科技产业集团股份有限公司展位, 激光切割机器人吸引了众多采购商。胡九曙抽身离开, 径直走进洽谈室, 将这台要价近百万的机器收入囊中。

胡九曙于 2010 年在杭州创立了一家出口企业, 产销小型健身器材。短短 5 年间, 公司发展迅速, 年销售额几乎翻番。目前, 公司产品与世界 100 多个国家 200 多位客户建立了合作代理关系, 并在印度设立了海外仓, 降低运输成本, 提高产品竞争力。

从公司成立之初, 我就用机器代替人工。胡九曙说, 现在外贸竞争十分激烈, 东南亚印度、巴基斯坦等地人工成本只有国内的 20%, 国内企业做高端做不过欧美, 做低端做不过东南亚, 因此在中国低成本劳动力红利即将消失的大环境下, 实施机器换人不仅能提高效率, 获得价格优势, 还能有更多的时间与外商洽谈, 所以生产企业需要更多高精尖的设备。

胡九曙说, 今时已不同往日, 做企业最终是做销售, 除了强有力的销售体系, 还必须要先入为主的理念。目前, 市场已供过于求, 产品竞争进入了创意竞争阶段。所以, 在产品研发上, 以客户需求为准则, 提前将下季新品曝光; 在销售环节, 深挖当地连锁超市、电视购物渠道, 实施精准营销。

逛专业展会的客商也有先入为主的考量。我们会对融合先进技术、有品牌的专业产品更感兴趣。胡九曙说。

创卫工作人人参与
美好环境家家受益

永康日报社

宣

记者手记: 供大于求下 突围贵于新

物以稀为贵, 原本是供求关系的准则。但世界变化太快, 互联网正让信息传输变得越来越快捷, 稀物生命周期正在缩短, 供过于求态势正在各个行业不断扩散。

因此, 对于创造价值的商家和企业而言, 一定要把产品做得很出彩, 否则你会发现, 很快就有人冲进来, 抢走

你的蛋糕, 因为他们不仅把东西做得比你更好, 还卖得比你更便宜。

对于传递价值者, 诸如李昌军们, 除了一双善于发现稀物新产品的眼睛外, 还需要用更高效的商业模式来取代原来的模式, 把零售价和出厂价中间的差额降到最小, 否则到手的市场份额很快会被他人抢走。

具体到国外市场, 求新突围更强烈。据市商务局数据统计, 1-7 月我市出口市场总体不振, 但美国经济慢慢复苏, 增势相对较好, 同比增 8.02%, 越来越多的人依势开拓新市场, 包括南非、墨西哥等, 出口都呈现大幅增长, 增幅分别为 17.32%、30.36%。除此, 市场上还出现不少新

贸易方式, 诸如中亚边境贸易受到不少商企关注, 也值得推广。