

欧洲客商抢走电动车样品 40多位留名片深谈合作 我市企业秋季广交会上博订单

22日,参加118届秋季广交会第一期的企业带着满载的收获陆续回到永康,第二期的企业则紧锣密鼓地开展。记者从市商务局获悉,从一期整体参展情况来看,洽谈客商和成交额均比预期理想,境外客商到会平稳,随着欧元汇率逐渐稳定和美国市场需求走向旺盛,市场成交明显回升。

□记者 吕高攀

细分市场开发新品

“许多客户会在秋季广交会中搜新品,所以,我们只带了多款新研发的美观耐用、高效轻巧的电动滑板车。”参展过多届广交会,市德策工贸有限公司总经理吴振南非常有经验。

提及参展成果,吴振南拿出一本厚厚的钉满名片的笔记本,上面记录着此次广交会对接客户的详细资料。其中,明确表达合作意向的新客户就有40多个,大多是欧美客户。

“我们共带去了十多辆样品车,但最后只带回两辆。”吴振南说,参展最后一天,来自欧洲的一位新客户将样品一股脑打包带走了。

无独有偶,浙江联美实业有限公司同样非常注重新品和新客户开发,每届广交会都会带去具有新功能的产品。该公司销售部负责人应跃思认为:“不断开发新品可



以提高企业议价能力,消化成本上升压力。我们的目的就是展示最新研发的户外休闲运动系列产品,收获颇丰。”

目前,我市企业根据不同地域客户要求,细分国际市场,开发适合不同国家的产品,引得新老客商频频驻足洽谈,不同程度地达成了成交意向。企业家们已意识到,当前,必须在产品研发设计上有新突破,开拓市场上有新举措,业绩才能有所增长。

与老客户深交听建议

“此次广交会是公司实现并购之后的第一次参展,因此我们带来的产品主要是玻璃和吹塑的水具制品。”哈尔斯公司总经理欧阳波说,广交会上,公司的展位上确实客流量比以往多了不少,熟悉和陌生的面孔都带着好奇的表情,驻留和交谈时间明显更长。

与往年相比,今年的秋季广交会给浙江顶诚工贸有限公司总经理

丁爱华最直观的感受就是客商数量稍微少了一些:“现在老客户对接和新客户开发主要通过网上操作,他们也逐渐适应了网络采购。”

但是,在丁爱华看来,广交会是一个必不可少的交流平台,许多客户直接网上下单之后,通过广交会上面对面的交流无疑可以增进双方的合作感情。来展位上的老客户不仅会给公司带来订单,更关键的是他们会给公司带来许多好建议。

“他们直接面对市场,产品改进方面比我们更有发言权。比如一位来自印度的客户就提出,顶诚的产品功率和动力品质俱佳,不过如果可以在噪声和操作舒适性上略作改进就更好了。”丁爱华觉得客户委婉的建议切中了企业研发部门忽略的要害。

从广交会回来的第一件事情,丁爱华就召集销售部门和研发部门,进行详细对接,仔细谋划产品改进和研发方向。

对接资本市场 我市企业再添新丁 ‘宏伟供应’和‘增益科技’一周内挂牌

□记者 吕高攀

本报讯 近日,我市企业对资本市场连续传来捷报,短短一个星期之内,浙江宏伟供应链股份有限公司和浙江增益科技开发有限公司先后在新三板和浙江股权交易中心挂牌。

宏伟公司获批进入新三板

15日,宏伟公司获批通过协议转让的方式在全国股转系统挂牌公开转让,实现“核电供应链”对接资本市场第一股,也是我市首家在新三板挂牌的企业。

宏伟公司是现代服务业中集产品供应链和服务供应链为一体的具有平台型供应链管理能力的创新发展企业,主要服务于能源行业和大型高端装备制造业,为工业客户量身定制精益供应链解决方案。

目前,宏伟公司在全国有战略的发展一站式连锁服务,已拥有宏伟工业总部、境内外三家全

资子公司以及十多家项目部,并通过质量、环境、职业健康安全等管理体系的认证。在未来的发展中,宏伟公司也将根据国家能源发展规划、现代服务业发展方向和装备制造产业的政策,不断在工业客户中提升供应链服务的创新价值和能力。

“对接资本市场,引进资本活水和先进管理模式之后,可以加快企业发展步伐。接下来,我们将着力打造电子商务创业孵化园基地、云仓储服务、共赢链集采平台、无水港跨境服务平台和新材料研发平台,促进企业转型升级。”对未来蓝图,宏伟公司董事长吕宏伟介绍,宏伟的创新服务模式已得到市场和客户认可,将更加关注于信息共享云和国际物流平台的建设,将信息化和工业化完美结合,助力块状区域经济快速发展。

增益公司挂牌浙江股权交易中心

21日上午,增益公司在浙江股权交易中心成功挂牌,标志着该企

业顺利迈出与资本市场对接的第一步,至此,我市在浙江股权交易中心的挂牌企业已达12家。

近些年,增益公司以北京航空航天大学为科技支撑,以美国加州联合厨具为欧美营销和研发中心,充分利用国际国内两个市场、两种资源,并在全球视野的资源整合和产业协同发展中呈现新的核心竞争力。

2011年,该公司成为联合国千年发展目标活动中国战略合作伙伴,荣获中国科技创新金奖。特别是其新推出的安全不怕刮、健康无油烟、不粘好清洗的不锈钢“安全锅”,更是深受消费者青睐。

值得一提的是,增益公司刚刚挂牌,浙江天久基业投资有限公司就表现出了浓厚的合作兴趣。

“挂牌对每一家成长与发展中的企业来说,是很重要的一环,能提高企业的知名度、股权议价能力,挖掘企业潜在价值,吸引战略投资者。”增益公司董事长胡金高说。

电商抢免单 收获诱人成新宠

□记者 吕高攀

本报讯 “这两天,购置了两台新电脑,升级了光纤速度。”20日,在淘宝上开了两家店铺的小徐近期做起了“副业”,并特意添加了新装备。

专业抢免单收获颇丰

小徐所说的“副业”就是参与淘宝、京东或者其他电商网站上的抢免单活动,随着“双十一”临近,各个商家都备足了活动好礼,小徐就是准备在此期间大显身手。

“在两个月前,淘宝交流群里的小伙伴们突然都在说这个刚刚火起来的新‘职业’。前几天,一个专业抢免单高手就以每公斤0.02元的价格抢到了好几吨大米,还专门临时租借了个仓库存放。”小徐介绍。

此前,小徐已加入抢免单行列中,也能顺利地抢到不少好东西。现在他手上正在使用的小米手机,就是从京东商城上以三折的优惠价抢到的。

小徐表示,现在通过抢免单得到的商品,小伙伴们都是在微信上进行销售,当然,销售的价格要比正常渠道低很多,这些商品非常抢手,基本上还没到货就被买家预定了。而对卖家来说,抢免单得来的商品利润显得非常丰厚。

为了备战“双十一”抢免单,小徐此次不惜花费上万元血本,从前段时间抢免单的收获来看,如此投入还是划算的。“除了抢免单,硬件的更新也有助于正常的淘宝交易,两不误。”小徐笑着说。

职业抢单源自打车免单

“虽然抢免单活动最先在淘宝上推行,但是‘职业’抢免单最早是产生在竞争激烈的打车行业。”小徐介绍。

在打车软件行业烧钱竞争时期,各项补贴政策非常丰厚,抢免单“黄牛”应运而生,出于宣传面最大化的目的,滴滴和快的都没有全面禁止这种行为。最后,甚至发展成为一些“黄牛”利用恶意软件参与抢免单活动。

今年,打车软件公司不断发生变化,“职业”抢免单开始扩展到电商行业。“与打车软件相比,淘宝上抢到的是货物,而并非直接的现金补贴,因此,原先具有一定客户的淘宝卖家显得更为热心。”小徐介绍。

小徐表示,抢免单需要一定的技巧,一般偶尔去碰运气的普通买家很少能有所收获。然而,当记者问起相关技巧时,小徐笑着回答说是商业机密,并不愿意透露。

恶意抢免单将遭封号

在原先的打车软件行业抢免单时,由于打车软件公司的纵容,不少专业抢免单的人员利用一些外置软件参与抢免单行为中,导致整个活动显得有些混乱。

“电商行业并不禁止商家和部分消费者将抢免单作为‘副业’,但是门槛和规矩要多很多。”小徐表示,并不是所有的小号都能参与到抢免单活动中,许多抢免单活动都必须信誉为钻石级别以上的买家才能参加。

另外,如果一旦发现买家利用软件恶意参与抢免单,不仅商家有权将抢到的免单成交取消,并可以举报至电商管理后台,将参与抢免单活动的账号永久查封。