

制定休闲露营地行业标准 转产专业级装备 我市户外用品厂商撬动大众市场

我们已完成休闲露营地建设和服务规范的行业标准制定工作 ,并着手准备在千岛湖附近建一个高标准的休闲露营地。届时 ,此处将成为休闲自驾野营爱好者天堂。近日 ,记者从飞神集团获悉 ,该行业标准经过一年时间不断改进 ,新年伊始获得正式发布。而随着户外休闲产业的不断革新 ,我市不少企业也将目光瞄准这个市场。

记者 吕高攀

专属消费转向大众

只要天气允许 ,市民小章一家三口就会带着帐篷、渔具等工具外出野营。平时在家闲着 ,唯有打游戏、麻将消遣 ,第一次在朋友的 怂恿 下尝试了野营后就爱上了。如今 ,小章对此非常热衷。

小章的一番话难免折射出 ,户外露营虽没有酒店完备的设施 ,但它仍以其不可阻挡的魅力吸引了越来越多的旅游爱好者。

这几年 ,户外用品已从过去的专属消费向大众消费转变。户外用品行业发展速度惊人 ,2014年 ,中国户外用品数量已达到823个 ,较2011年增加了106个。整个行业的品牌出货额达到70多亿 ,零售总额达145亿元 ,十年增速达40%。

天鑫公司董事长俞振贤认为 ,尽管国内户外市场近几年取得了不错的成绩 ,但与国外仍存在较大差距 ,这也预示着产业发展潜力巨大。

主导制定户外营地标准

今年 ,飞神集团的房车产品系列又有了新成员 ,水滴型等房车相继面世。然而 ,飞神集团管理层更希望能引导户外休闲用品的消费理念 ,给消费者完整的户外运动消费体验。

越来越多人向往野营等户外休闲生活方式 ,但国内市场膨胀式爆发的同时 ,相应的设施 and 标准却显得有些滞后。飞神集团总裁助理汤敏介绍。

为此 ,熟悉房车各项参数的飞神集团成立专业的技术团队 ,着力制定户外休闲露营地标准。长达16页的技术标准分三部分 ,详细描述了露营地的安全、服务设施的要求和配置。

玩具 向专业转化

此前 ,浙江新时光家居用品有限公司主产购物车、沙滩椅 ,并快速占领欧美市场 ,每年销售额增长幅度都超50%。不过 ,这几年 ,该公司总经理吕伟郭发现户外休闲用品市场急速扩张。

欧洲人的生活方式 ,决定了其户外用品的大需求量 ,而沙滩椅只是其中一小部分 ,他们真正的消费能力在于整套户外休闲产品。吕伟郭意识到 ,产品种类的延伸已迫在眉睫。

新时光公司投资成立的森龙休闲用品公司将产品种类从几种扩展至二十多种 ,有价值1100元的专业级户外帐篷、600元的高档户外餐包以及500元的防水登山包等。此时 ,吕伟郭并没有仅仅将市场着眼于国外 ,他相信国内户外用品消费市场将快速实现 玩具 到专业的转化。

吕伟郭认为 ,按照各种露营活动 ,露营产品要随之形成系列化户外发展。在此之前 ,国内大部分企业的露营系列产品大多以配件为主 ,但是在未来 ,企业在开发产品时 ,需巧妙整合资源 ,形成具有品牌独特味道的产品系列。

既然户外企业想要推出自己的露营系列 ,在借鉴先进大牌设计开发经验的同时 ,最重要的是确定属于自己的品牌系列风格 ,就是有一个主心骨 ,然后围绕这一系列风格 ,整合各种设计、开发、生产、代工资源。吕伟郭表示。

半年之后 ,森龙公司的全新系列产品的产能将得到全面释放 ,而在吕伟郭的计划中 ,不久的将来 ,森龙公司自主品牌的户外休闲用品将会带来惊喜。

430家五金城 商户受表彰

记者 吕高攀

本报讯 12日 ,五金城集团召开2015年度四化经营大户暨诚信经营户表彰大会 ,表彰52家经营大户和378家诚信经营户 ,并部署下一年度五金城的发展思路。市领导陈美蓉参加了会议。

过去一年 ,五金城集团依托实体市场 ,成功打造了 尚五金 和 智慧市场 等电商平台 ,走出了一条线上线下深度融合的创新之路。五金城集团首次实现 走出去 发展战略 ,在宁夏银川开辟了永康五金西北直销中心 ,当选为中国五金制品协会五金市场委员会会长单位 ,创建了 全国诚信示范市场 中国商品市场百强 全国网上网下融合市场20强 浙江省电子商务百强(线上线下结合10强专业市场) 浙江省诚信示范市场 等荣誉称号。

今年 ,五金城集团新的谋划中 ,互联网+ 的运作思维依然是重头戏 ,并将继续大力推进 走出去 、电商引领和品牌三大战略 ,为永康五金、市场经营户打造一条新的销售渠道 ,拓展战略空间 ,加速全面融合发展。广大经营户则要紧跟发展趋势 ,用全新的互联网思维方式武装自己 ,积极利用市场电商平台和其他电商平台 ,改造传统的销售、物流、经营模式 ,创造符合自身发展的现代商业模式 ,拓展销售渠道。

哈尔斯大举进军三四线塑杯市场 采用一件流生产方式 争抢中高端消费

记者 程娉婷

本报讯 8日 ,在哈尔斯塑杯事业部无尘车间内 ,员工刚给自动化生产设备供完料 ,不一会 ,输送带上便吞吐出成型的塑料水杯 ;而在车间外 ,满载近2万只塑杯的货车缓缓启动 ,向物流中心奔去 ,准备发往各大卖场。哈尔斯真空器皿股份有限公司董事长吕强笑逐颜开 : 塑杯产业正式启动了 ,我们也从以往一木独枝发展到真空、玻璃、塑料器皿三足鼎立的全新局面。

高档塑杯缺口较大

受标准化、自动化、精益化、信息化的新型制造工厂吸引 ,大润发超市中国区副总经理曾焕博迈步走进哈尔斯塑杯事业部。只见无尘车间内 ,日本进口全自动流水线已实现一件流生产突破 ,一改普通的先成毛坯再成瓶型的两步法生产模式 ,变成了从供料、成型、印花、包装四位一体 ,节成本、省人工、零库存。

曾焕博啧啧称赞 : 哈尔斯塑杯事业部无尘车间的生产水平已基本达到了工业4.0标准 ,如此高标准、高规格打造的生产车间 ,这在国内塑杯行业也鲜有。

确实 ,正如曾总所说 ,国内的塑杯行业鱼龙混杂 ,小微企业居多 ,定位高端市场的寥寥无几 ,高品质塑杯市场缺口很大 ,而且该行业正进入成长期 ,前景广阔。哈尔斯塑杯事业部



哈尔斯塑杯事业部无尘生产车间已实现自动化。

总经理朱祖兵说。

正是看中了潜在市场 ,哈尔斯公司经半年多时间的努力 ,突破了精益化生产、两化融合、工艺技术等三大技术 ,建立了技术、生产、质量以及目标四大管理体系 ,该项目获得了 浙江省2015年两化融合创新奖 ,大举进军塑杯市场 ,力争实现塑杯、钢杯、玻璃杯三大产业平衡发展。

打造国内最大生产基地

在哈尔斯塑杯事业部战略布局

图上 ,可以清晰地发现 ,该公司目前在永康基地已建成投产的2条生产线达到了4万只日产量 ,但这只是开端 ,哈尔斯公司未来力争成为国内塑杯生产规模最大的基地 ,引领杯界潮流。

朱祖兵说 ,哈尔斯塑杯事业部当前的产研能力已吸引了大润发、家乐福、沃尔玛等重要合作伙伴前来商洽具体合作事宜。而哈尔斯公司也坚持通过大卖场、经销商销售 ,走市场终端对接渠道为主要方向 ,并向三四线城市的塑杯市场下沉 ,不断拓宽市场。

菇尔康 喜获两项省级荣誉

记者 姚岚

近日 ,省农业厅在主导产业里评选了5家 浙江省农业教育培训中心实训基地 ,浙江省菇尔康生物科技有限公司入选 ,成为全省食用菌行业唯一一家。同时 ,该公司董事长李汝芳也被评为 浙江省中药材产业灵芝组专家成员 。

据了解 ,菇尔康公司自2008年创建以来 ,已投资2000多万元 ,主要用于食药菌的开发研究、培训普及、种植及深加工 ,取得了良好的社会效益。近年来 ,该公司利用产业基地培训 ,为全国各地输送了一万多名技术人才。李汝芳从事食用菌生产研究27年 ,先后开发食用菌新品种和新技术二十多项 ,获国家、省、市科技奖5项 ,获全国科普带头人、中国食用菌产业贡献奖、浙江省农业科技先进工作者、浙江省突出贡献农技员等荣誉称号。

下一步 ,公司将调整发展思路 ,精准定位 ,走一、二、三产融合发展之路 ,致力打造集生物科技、科普教育、养生观光、灵芝文化展示 ,以农耕文化、诗意田园、生态农业为载体 ,将休闲农业与现代农业、美丽乡村与文化创意、民宿与养生产业融为一体 ,为城乡居民提供看得见山、望得见水、记得住乡愁的宜游、宜养、宜观高品质现代化休闲农园。