

# 移动店面开进社区 推行一站式消费体验 我市门企精准营销发力零售市场

今年以来,我市诸多门企调整营销思路,把渠道向下延伸,在零售市场交出了漂亮的答卷。与以往不同,越来越多企业开始实施“销售渠道接地气”战略,闯出一片新蓝海。

记者 吕高攀

## 镜头1 变坐商为行商精准营销

时间 5月初 人物 郭斗泉  
地点 浙江索福工贸公司华北办事处

在针对北京市场的大规模销售活动上,索福公司华北办事处经理郭斗泉用上了新式武器——移动店面车。这个由箱式货车改造而成的移动展示厅安放了六樘防盗门,以及大屏幕显示屏和高档音响。

在某小区门口,郭斗泉将移动店面车的侧门打开,六樘豪华防盗门闪亮登场,加上现场的营销活动,吸引了不少消费者上车赏门。

移动店面车让经销商由坐商转变为行商,也可根据需要更加精准地直面消费者。郭斗泉介绍。

索福公司大区经理陈元林直言,移动店面车只是发力开拓零售市场的举措之一。如今索福公司布局零售市场战略成果初步显现,15个直销分公司深入各地,1400多家经销商门店遍及全国,今年投入到零售市场开拓中的各种资源已占到公司总

体资源的5%。随着高端零售市场不断开拓,不少产品供不应求,高档拼接门甚至处于供不应求的局面。

目前,索福公司市场开拓战略发力转型,将潜力、容量更大的零售市场作为企业未来发展的着力点,研发聚焦于更受欢迎的精品门系列产品,注重从设计、包装、品质、服务于一体的销售体系。

## 镜头2 建立集成产品体验区

时间 5月16日 人物 李选隆  
地点 金凯德公司产品展示厅

这是公司门博会展位的设计图纸,届时,我们会推出集成化产品体验区,消费者可以现场感受防盗门、防火门、室内门、铝合金门窗等产品功能。金凯德公司董事长助理李选隆介绍,未来,集成化产品体验区将在各个经销点建立。

传统门店产品单一,对店内经营的多个产品服务标准不尽相同,消费者为了家庭装修风格的统一,往往要奔波于不同店面,绞尽脑汁才能做出最佳选择。李选隆说,经过市场调

查,金凯德公司将发展战略调整,定位为智能化和集成化。

当前,金凯德公司的集成概念取得了不错的市场反响。李选隆介绍,集成不仅是多种产品的集合,更强调资源和系统集成,也包括从内门到外门款式和风格的统一,利于安装和售后服务,也使消费者在一家终端门店即可获得便捷、省心、协调搭配的一站式全新消费体验。

## 记者手记

从工程门到零售市场,越来越多企业看到门业市场的新蓝海,并积极调整、转向。过去一年,零售市场骤然之间成为众多企业的发力点,差异化、精准化、集成化,一时之间企业营销模式百花齐放。

市场转换过程中,可以清晰地看到,不少门企都完成了从量到质的转变,想要占领零售市场,一味的价格战显然并不适宜,产品形象打造个性化、功能实现智能化和多样化,服务体系的不断完善,都成为门企角逐的重要手段。



## 永康农商银行小额贷款卡2.0版上线

通讯员 周炜 胡胤

真没想到,社保卡也能作为小额贷款卡使用,以后再也不用七卡八卡塞满整个钱包了。近日,张先生没有重新开卡,用手头的永康农商银行城乡居民社保卡就申请到了一笔20万元的小额贷款。据悉,这是永康农商银行近期推出的小额贷款卡2.0版功能。

小额贷款卡2.0版将现行的丰收小额贷款卡的循环贷款功能延伸至所有普通借记卡,全面上线后,客户只需持永康农商银行丰收借记卡、丽州卡、社保卡等任一借记卡,即可办理可循环使用的30万元(含)以下的小额贷款,真正实现了一张卡就能解决客户存款、取款、转账、贷款等服务需求。

小额贷款卡2.0版整合了丰收小额贷款卡的贷款功能,进一步丰富了永康农商银行借记卡的金融服务功能,有效解决了客户携带多张卡的麻烦。截至目前,永康农商银行已发放丽州卡7.5万张、社保卡47.48万张、丰收借记卡33.49万张,已使用小额贷款卡2.0版发放小额贷款58户,金额865万元。



# 央企亿元光伏大单花落 金品 开发自动焊接机,电池片分检到电池板完工仅需6小时

记者 吕高攀

近期,浙江金品新能源科技有限公司一线员工开启了“疯狂模式”,因为在接下来的一个月时间里,他们必须高品质地完成来自华能集团的超亿元的6万片太阳能电池板订单。

## 竞标终极对决赢订单

前不久,公司参与华能集团公开招标,与11家国内外顶尖的太阳能电池板制造企业同台竞技,虽然其中不乏上市公司,但我们成为了唯一中标的企业。回味起中标时的心情,金品公司总经理李志华依然兴奋。

据悉,此次规模庞大的太阳能电池板采购计划是华能集团位于呼伦贝尔的发电项目改造工程的重要组成部分,发电项目成型之后,太阳能电池板的覆盖面将达到20多万 $m^2$ 。能获得央企重大项目的青睐并一举中标,意味着金品新能源科技公司已经拥有行业领先的电池板制造水平。

李志华介绍,光伏产业沉寂了近5年,但是金品公司并未就此消沉,而是积极改进产品、提升工艺、改造流水线。与5年前相比,现在金品公司生产的太阳能电池板对环境的适应能力更强,零下40℃仍能正常工作,转换效率提至18.2%,达到国际太阳能电池板最高的TUV标准。

## 电池板6小时下线

接到了6万片电池板的亿元大单,仅用一个月时间,金品公司真的能



完成吗?面对疑问,李志华满脸自信地笑了。他带记者走进车间,只见几名员工正仔细地将一块块制好的电池板打包,面积为2 $m^2$ 的电池板显得非常轻盈。在员工身旁,全自动单串焊接机正开足马力赶制订单(见上图)。

李志华介绍,去年,金品公司投入350余万元,联合设备制造企业开发了4台全自动焊接机,如今机器均已上岗,每小时能焊接2000片电池板。而原来需要30个人才能运行起来的人工焊接流水线已退役,现在唯一作用就是让员工熟悉焊接流程,了解产品结构。

如今,从电池片进入分检程序到电池板完成包装,整个生产过程仅需6个小时。不过,在李志华眼里,全自动焊接机不仅能提高效率,减少人工操作,还能大幅提高焊接标准和成品率,金品公司电池板EL检测合格率

可达95%。

## 新政推动市场复苏

面对市场的爆发式复苏,李志华的信心不仅仅来自大型工程的订单,以及品质和技术的提升,更来自于目前出台的《加快分布式光伏发电应用促进产业健康发展的实施意见(暂行)》。意见明确,到2020年,我市将力争完成光伏发电装机总量200兆瓦以上,打造成省内重要的光伏产业研发、制造和规模化示范应用基地。

政策利好不仅局限于我市,周边地区的市场扩容也将是光伏产业再迎春天的契机。如今,我们的产品已进入寻常百姓家,花街、象珠、方岩等镇街区不少农户家里都有我们的光伏产品。企业在谋利的同时,让民众也跟着一起受益,这就是对传统光伏产业的一大突破。李志华表示。

## 运用金融工具 规避汇率风险

企业采用多种货币报价  
远期外汇买卖应对变化

记者 黄根根

本报讯 汇率波动就像炒股票一样,降低风险关键在于锁定汇率。17日,在汇率走势分析及应对策略研讨会上,浙江四方进出口有限公司财务经理吕凌云提出了自己的观点,预测未来外汇汇率变动的趋势,及时做出应对之策,是每个进出口企业在浮动汇率制度下最重要的一项研究工作,也是做好其他避险工作的关键。

吕凌云的观点获得了在场不少外贸企业负责人的认可。在这场由宁波银行金华分行主办的研讨会上,与会代表对去年811汇改以来汇率变化及趋势做了分析,并就如何应对汇率波动带来的风险做了有益探索。

据悉,我市不少工业企业涉及进出口贸易,对境外市场依赖程度较高,特别是休闲车业、健身器材等行业,受汇率波动影响大,在主营业务盈利能力基本稳定的背景下,汇率波动成为影响业绩表现的重要因素。

在供给侧改革和全球经济一体化的背景下,丰富融资渠道,降低融资成本,运用多种金融工具对冲汇率风险已成为外贸企业的共识。宁波银行金华分行副行长钱春平说,一般来说,企业不同的外汇业务的风险管理应根据实际情况,可采取多种货币报价、加价保值或压价保值、早收款或推迟付款、做远期外汇买卖、缩短出口结汇时间等措施来应对。