

原创设计劲吹简约风 上市自带互联网基因 实用五金礼品注重体验 我型我秀

出口订单有波动,国内劲吹俭朴风,这几年,礼品行业寒意袭人。在刚结束的第24届中国(深圳)国际礼品、工艺品及家庭用品展览会上,我市参展商愈发感到,杯壶礼品已从礼赠品市场往商品市场转换,原创、健康、智能、实用是杯壶礼品设计的大势所趋。未来,将更多地围绕互联网平台,积极拓展互联网客户,满足个性化一代的情感体验。

□记者 田妙联



NONOO 品牌新品吸引了不少参展客商。

产品小而美原创设计多 趋向实用注重体验

20日,展会首日,市悦味厨具有限公司总经理胡勇薪在微信朋友圈实时播报:悦味首次参加国内展会,效果明显好于预期,开展几小时,小伙伴的名片都快用完了。

对于浙江中信厨具有限公司旗下的一个独立运作品牌,悦味首次亮相国内展会,就让人眼前一亮。悦味只带了3个系列共7件产品,展位显得有些空荡。不过,展品创意无限。其中,一个汤、煎、奶、炒锅系列表现抢眼,如奶锅锅盖翻过来可变成汤碗,炒锅高低边设计,让新手翻炒无顾忌。而且,这套系列锅上的螺丝,全部可

用一元硬币拆卸,方便整理、搬家。

这次参展,我们追求小而美、少而精。7件产品中,有4件拿到6个国际大奖,包括德国红点奖和日本G-Mark设计奖。胡勇薪说,悦味厨具礼品主要针对80、90后人群,因此在保证品质的前提下,还加入了很多人无我有、的创新设计,成为现场人气居高不下的主因。

作为10年的老参展商,浙江南龙工贸有限公司礼赠品部负责人王立平对近年来礼品行业风向转变关注颇多。国内劲吹俭朴风,对行业整体影响蛮大,今年过来参展的企业好像没以前那么多。王立平说。

王立平表示,今年展会上的杯壶礼品设计整体趋向简洁化、多功能化、智能化,在此前提下,更加注重杯壶的实用性,丢弃了一些画蛇添足的创新,扎扎实实围绕用户体验做文章。

这两年,十元级礼品订单公司已不接手了,订单价多30元起步。与之相对的,产品品质、体验也大大提升,比如为每个保温杯都配置了一个手拎袋,礼品订单正往品牌化方向发展。王立平说,虽然很多企业普遍表示受大环境影响,业绩下滑,但该公司今年礼品订单销售额较去年仍有10%左右的增长。

互联网营销细分用户 转型家居用品运营商

伴随着互联网+的发展,五金礼品企业也积极拥抱互联网,努力抢占线上销售市场。

广告促销赠品市场依旧庞大,只不过随着客户的变化,产品设计、销售模式也需要更新。王立平说,五金礼品订单互联网化,需把控好价格体系和空间维护两个方面,这需要探索和时间的堆积。

目前,中信的悦味和哈尔斯的NONOO已定下品牌调调,通过众筹平台,满足更多年轻杯壶、厨具的艺术想象。

8月4日,悦味联合极有家在上海百货会推出新产品,悦味砧板套装淘宝众筹,首上线没几个小时就突破了10万元,元木炒锅也在聚划算大卖。

NONOO也一样,一出生就

自带互联网基因,标上我型我秀标签,从礼赠品市场往商品转换,在各大众筹平台、网红直播、户外活动上大放光彩。

从表面上看,这两家企业都是从80、90后市场上开辟了蓝海,但其实质是从礼品经济当中找到了突破点,比如结合当时热点,设计出大兵萌妹、功夫熊猫、占座等杯壶、厨具,内加诸多国际奖项、人无我有、的原创设计,构成了品牌背后的体验和情感,成为新五金礼品热销的主因。

除淘宝、京东等常规平台外,一些手机端平台也向五金礼品企业抛来了橄榄枝。记者获悉,今年深圳礼品展上,中国日用杂品工业协会杯壶分会与杭州某互联网公司达成联盟,推出了一款致力于杯壶行业

B2B垂直销售平台,打通终端零售商与品牌工厂之间的垂直销售渠道,配合各地区仓储物流,提供深度售后服务。我市有杯壶企业甚至以杯壶、厨具为媒,通过O2O模式,整合20多个欧陆厨房用品品牌,搭上美食,转型成为家居用品运营商,目前杭州门店已达4家。

事实上,海淘们不惜千里打飞的淘到的宝贝,很多是国内厂家所产,随着国家消费升级,五金礼品也可搭上互联网平台,变得精致又新潮,迎来新一轮商机。胡勇薪说,在普通的竞争当中,价格杀是竞争的主题,但现在,礼品经济不是产品经济,也不是服务经济,而是一种体验经济。现在该公司施行全球化采购策略,哪里原材料哪里采,而不是原先的哪里便宜哪里采。

文化搭台展魅力 销售唱戏下订单 步阳260名经销商抢购新品

见习记者 应柳依

本报讯 22日,来自全国各地的260多名步阳集团经销商代表受邀参加了第14届步阳文化节,在分批前往步阳科技园、新厂区八区参观后,还与所有的步阳员工一同享受了一场企业文化视觉盛宴。

据悉,步阳文化节大部分节目

为步阳人亲自上阵,不乏有经销商热情加盟演绎,展现了企业朝气蓬勃的精神面貌。来自沈阳的经销商代表表演的《门前》以及河北黄骅港经销商代表表演《说唱步阳》节目不仅展现了个人魅力,而且充分彰显了全国各地经销商对步阳集团的信心。晚会还对优秀经销商、优秀员工进行颁奖仪式。

这边文化盛宴异彩纷呈,那边商务洽谈风生水起。刚柔并济的文化与经济的盛宴有着它独特亲民的魅力,也是伴随企业成长所需的内容。23日,步阳集团以文化节为契机乘势在订货会上推出智能锁、大非标等多款新品,一经展示即获得了在场经销商的高度认可,纷纷下单抢购。

永康农商银行 成功办理首笔 出口信用证贴现业务

通讯员 陈瑛璐

面对企业融资难、担保难、融资成本高的现状,永康农商银行不断拓宽外汇融资渠道,积极推广贸易融资业务助力外汇实体经济。近日,永康农商银行以信用方式办理了首笔金额为5万美元的出口信用证贴现业务,有效解决了企业的燃眉之急。

出口信用证贴现业务是指在远期信用证方式结算的出口业务中,信用证受益人向永康农商银行提交信用证及其项下全套单据,并提出融资申请,经永康农商银行审核并获得开证行承兑/承诺付款后,向其提供短期资金融通的一项业务。

据悉,在得知我市某优质外汇客户有融资需求且结算以信用证为主后,永康农商银行延伸服务链条,上门提供融资业务咨询,了解到客户存在担保难题,以信用方式向该企业发放出口信用证贴现,不仅满足了客户的临时性融资及无担保需求,也填补了永康农商银行出口信用证贴现业务的空白,以实际行动助推了外汇实体经济可持续发展。



道不完的爱 用4G孝道机传递 超大屏幕自带常用APP 可享受送话费流量优惠

小时候,遇到困难,会大喊:妈妈,这个筷子怎么拿呀?爸爸,鞋带散了,教我系一下吧?长大后,常听到父母絮叨:孩子啊,微信朋友圈怎么发图片哪?孩子啊,查天气的手机软件是哪个啊?

小时候,爸妈把最好的给了我们。现在,我们长大了,也要把最贴心的爱给父母。为此,中国移动推出4G智能孝道机,助市民教会爸妈体验智能生活,让爱循环。

这不,年过花甲的王奶奶平时对新鲜事物比较感兴趣,一直是姐妹圈子里的时尚代表。听说移动推出了4G智能孝道机,儿子赶紧给她办了一个。一拿到手机,王奶奶便迫不及待地试用起微信。孙子远在杭州,通过移动4G网络,不仅可以用微信和孙子语音聊天,还能开了视频面对面互动呢!王奶奶说,看着视频那头活蹦乱跳的孙子每天健康成长,别提有多开心。

据悉,移动4G孝道机有四大优点:特别适合老年人使用,一是拥有超大外观,屏幕大、字体大、按键大,让视线更清晰;二是使用步骤简单,有一键紧急呼叫、一键手电筒、一键报时;三是实用软件超多,自带微信、万年历、天气预报、手电筒等常用APP,让生活更便捷;四是办理活动还能加送6GB省内流量,即日起至12月31日,购买移动4G孝道机即可享受话费、流量优惠活动。此外,移动4G孝道机还可与子女共享流量。

心动不如行动,市民只需发送短信,免费到10658362818即可查询亲情网内家庭成员是否可以办理孝道机等明星机型。更多详情可拨打10086客服热线,或前往永康移动各营业厅及授权网点咨询办理。