

工具行业打通产销环节,建起集成共享平台 16支在外永商联合舰队“大象起舞”

记者 吕高攀

本报讯 22日,金指数五金机电公司辽宁分公司负责人程俊刚刚回到沈阳,此前几天他赶赴鞍山市帮助当地服务网点进一步完善采购、销售体系:现在,我们在整个辽宁省拥有52个服务网点。

一年前,在辽宁地区销售了11年电动工具的程俊与另外三名同为永商的发起人成立金指数公司,形成团队作战的雏形。如今,金指数在整合上百家电动工具供应商的基础上,全国各地已设立20多个营销分公司,实现统一门店设计,统一销售价格,统一供应体系。

能如此快速地扩展规模,与永商群体的发展需求密切相关。现在,行业整合抱团发展趋势越来越明显,改变了以往各自为战的粗放型模式。通过一段时间探索,金指数公司负责人钱峰深深意识到抱团模式带

来的好处。

与金指数公司一样,透过第21届中国五金博览会参展企业可以看出,永商组队运动愈发如火如荼。未来万家五金机电公司、川岛万亿五金机电公司、湃动五金工具公司等联合式企业如雨后春笋般不断冒出,并且持续快速发展壮大。据了解,目前,我市已有16家永商联合舰队。

浙江湃动五金工具有限公司总经理林春良在北京的事业蒸蒸日上,然而在过去的1年零6个月内,他把大部分精力都花在湃动公司的组建和发展上,今年该公司的销售额预计突破1.5亿元。前些天,北京湃动分公司联合天成公司进军电动工具附件市场,通过湃动公司完善的营销渠道,短短两个小时,系列附件产品订单超过200万元,市场推广速度之快令人咋舌。

渠道优势成就市场竞争力。过

去企业都是一个点一个点铺就渠道,周期长、成本高,一般完成新产品推广至少需要1个月左右,甚至更长。强强联合抱团发展模式打造的营销体系打破原有的区域代理制度,网上网下销售让整个产业链更快速更精准地占领市场。

现在我们将完整、规范、透明供应系统从生产企业直接延伸至一线销售门店,让产品以更低成本流入市场,并第一时间将一线市场信息反馈给生产企业。林春良说,未来,湃动公司将被打造成一个集成、开放、共享的电动工具产销平台,贡献给在外打拼的永商和本地的生产企业。

对于在外永商联合发展的模式,浙江大学客座教授、营销专家李晓龙认为,正在加速的行业整合让营销渠道的拓展出现新契机,通过产销环节深度合作,避免低价竞争形成的恶性循环,区域性的品牌完全可以成为全国乃至国际影响力的一线品牌。

绕过中间环节 标箱费下降百元 永康无水港 加速建设出海通道

记者 田妙联

本报讯 企业进出口货物时,都希望能省时又省钱的通关,不过并非时时如意。市亿诺达工贸有限公司主要产销扶梯,这几天,有个出口欧洲的货柜遇到海关抽检了。

货代公司说是随机抽到的,前后耽误了几个小时,还好最终登船了。该公司负责人周丽说,要是延误了船期,只能改签一星期后的航次,不仅会产生滞船费,还有可能影响收货期,失信于客户。

对于这些没有标注A类,无法享受快速检验放行的企业而言,海关临检无疑将抬高他们的通关成本。要是遇到国外客户指定的货代公司,这一成本还将增加。

周丽说:我们完成订单前,一般会通知货代公司,让其代劳联系船仓、拖车、报关等事宜。如果找的是国外客户指定的货代公司,代劳成本将增加200元至300元。

圣诞饰品生产商挥舞 啦啦棒 外销订单已近尾声,内销市场拓展紧跟而上

离圣诞节虽还一月有余,但我市不少礼品加工企业早已紧锣密鼓地赶制一批又一批的圣诞饰品发往各个国家。这欢庆活动的背后,显现的是一个硕大的圣诞经济蛋糕。



开支。看到丈夫不少工友的妻子都在接一些手工活添补家用,她也跃跃欲试。

两个多月前,在同伴的带动下,胡春丽从附近一个礼品加工厂揽下私活。只要有闲工夫,她就拿出一袋圣诞帽加工。做好一顶帽就有0.5元。胡春丽说,一袋圣诞帽共5000顶,她每隔半个月就能完成一袋,一年能额外赚近万元。

胡春丽称,生产旺季时,她也会到加工厂做零工,淡季时选择拿货回家慢慢做,方便兼顾做些家务。

出口转内销拓新市场

早几年统计时,我市圣诞礼品生产企业约有20余家,多数是小微企业,忙时全家老少齐上阵。以生产礼花为主的比翼鸟工艺礼品厂负责人李红谦说。

在我市,家族式加工企业并不少见。李红谦说,特别是这几年受大经济环境影响,圣诞礼品订单量呈下滑趋势,加之今年铁等材料价格上涨使企业利润变得愈发稀薄。与往年相比,今年,小饰品、礼花、喷雪等产品销量明显缩水。

一家主做外贸礼品的公司负责人周先生告诉记者,他们经营的喷雪一直是以圣诞节作为主打消费季,但今年老外对于这类小商品的需求明显削弱,订单量下滑较大,去年仅一个圣诞节销售额就达40多万美元,今年11月至12月的总销售额才刚过20万美元。

主要是全球经济下滑,老外过圣诞节也节约了开支,好在一些优质客户的订单依旧稳定,所以今年销售额还是保持在1000万元左右,并没有出现大幅削减,但为了扩大市场份额,这几年我们已坚持内外贸两条腿走路。高晓璐说。

正如高晓璐所说,在国内,这原本毫不相关的洋节,如今也受到国人热捧,几乎渗透到社会的各个领域。从商家的火热促销,到快递的运输压力,再至娱乐场所的应景装扮,无不显示,圣诞节已开始在中国本土化,我市圣诞礼品生产企业也纷纷调转方向,专攻国内市场。

经过几年的经营发展,积极与各大知名商超对接,目前,我们已与大润发、沃尔玛达成稳定合作关系,不断拓宽国内市场。高晓璐说。

记者 应柳依

生产商赶制订单忙出口

21日10时,市佰丝得工艺品有限公司生产车间里,几台机器正快速运转,彩色长带被齿轮卷入,转眼压出一条条美丽的花纹,几位女工则在各自操作台上捆扎半成品或量尺裁剪。

这是圣诞礼品中的装饰拉花彩条,也是我们公司销量最大的产品之一。佰丝得公司销售经理高晓璐表示,该公司所产圣诞礼品种类繁多,以啦啦棒、挂件、拉花、毛条为主,主要出口美国、澳大利亚、俄罗斯等国家。

高晓璐说,由于出口海运耗时较长,因此圣诞礼品生产企业一般在5月底便提前进入繁忙的赶货期,目前外销订单产销已进入尾声,绝大多数订单已于10月底送出国。

主妇兼职手工活赚外快

胡春丽来自贵州,跟随打工的丈夫来永已有7年,一家人背井离乡,房租、日常消费也是一笔不小的

相关链接

永康无水港全名叫浙江跨境港科技有限公司,是市政府与宁波舟山港集团合作的项目,开展海运空运租船订舱、拖车报关、海铁联运、提还箱、保税等海港特有的专业服务。

该公司总占地面积约8万㎡,场地上已建成一栋4层约3000㎡办公楼,二座约为1000㎡仓库(一座海关监管仓库,一座国检仓库),一座2280㎡的保税仓库,一个查验平台,一个熏蒸房及配套的海关进出卡口。