

# 跨境电商成五金产业外贸新洼地

## 且看我市新外贸达人展风采 传经送宝

我市外向型经济发达,跨境电商作为外贸的新业态,在我市的跨境贸易中形成了顽强的生命力,成为企业开拓海外市场的新蓝海。

近年来,我市跨境电商快速发展。去年,我市在全国跨境电商创业最活跃的25个县市中,排名第二。以全省首批产业集群跨境电商发展试点县为契机,我市依托五金产业集聚的优势,全力激发跨境电商产业的巨大潜力。

记者 吕高攀



新外贸达人金华赛区总决赛现场。

### 跨境电商为五金产业打开新窗口

佳华机电有限公司经历了三次转型,背后都是因为对传统企业危机的感知。三年前,我们最终确定了跨境电商的发展模式,完成了销售额从零到3000万元的华丽转身。市佳华机电有限公司总经理池华始终坚信自己的外贸策略是公司转型的契机,事实证明,跨境电商模式确实在佳华机电焕发出勃勃生机。

在池华本人看来,他是喝上跨境电商头口甜水的外贸商人之一,在阿里巴巴平台上首个订单即完成了15个高柜的交易。经过几年发展,佳华公司的产品、团队和营销都完全契合跨境电商发展,跟着跨境电商以及大数据,通过一达通信保,直通车双管齐下,团队复制团队,佳华公司开启了霸屏计划。

如同佳华公司一样,我市企业跨境电商发展如火如荼,踩着时代的浪潮,我市涌现出一大批优秀的跨境电商创业者,凭借在贸易领域的惊人天

赋和敏锐嗅觉,他们成为时代前行的吃螃蟹者,铸就了一个个五金产业的商业神话。

目前,我市已有一大批五金产业的龙头企业、贴牌加工企业和传统出口企业通过第三方跨境电商平台开设网店,开展跨境电商业务。跨境电商已经渗透到了经济社会的诸多领域,有效促进了产业结构的转型升级,推动外贸新发展,提升了企业的国际竞争力,成为我市外贸出口的新增长点。

市商务局统计数据显示,去年,我市邮政出口跨境电商包裹业务量达132.38万件,业务收入达3829.27万元,分别较2015年增加了47.02%、51.60%。在全市2600多家跨境电商中,超千万的有30多家。此外,我市已有3000余家企业与阿里巴巴合作。

我市电子商务氛围浓厚,电子商务成为大众创业、万众创新的新引擎,全市约有三分之一以上的创新创业项目集中在电子商务相关领域,

### 搭建平台促进跨境电商快速发展

近年来,我市在积极培育有形市场,跨境电商迈入规范化发展轨道。

市商务局加大跨境电商扶持力度,主动对接外贸综合服务平台,阿里巴巴一达通,引导中小企业通过一达通平台进行出口,降低成本,并组织企业参加中国外贸季、永康跨境电商生态峰会、出口俄罗斯风险与机遇报告会、永康无水港功能业务推介会、永康市首届跨境电商营销峰会、阿里营销中国行高峰论坛、全球速卖通五金工具行业永康卖家见面会、永康市电子商务论坛及首届电商博览会等一系列培训活动。

跨境电商尚处于发展的初级阶段,许多外贸企业还未真正开发挖掘其中的红利。我市外贸出口发达,企业对外依存度较高,且在过往的外贸活动中积累了不少成功的经验。通过

政策扶持、项目引导,培育一批跨境电商龙头企业,引领产业燎原式发展。市商务局局长吕柳青表示。

我市积极建设一批符合跨境电商发展需要的快递物流、仓储配送中心、收揽中心,建立统一、公平有序的仓储、收揽物流体系,降低跨境电商物流成本。鼓励市职技校提升电子商务专业,开展订单培养,为企业提供符合需求、具有创新能力的技术型、商务型、战略型跨境电商人才,建立人才激励措施,多渠道引进跨境电商高端人才。

市商务局引导帮助企业整合资源,参照国际规则,采取有效措施支持有实力的企业或企业联盟设立海外仓,进一步提高通关效率,降低物流成本,缩短营销环节,改善配送效率,提高时效性,帮助企业更好地融入境外流通体系。

在由市商务局、阿里巴巴共同主办的新外贸达人赛金华赛区总决赛中,来自我市的优秀跨境电商企业纷纷展示其风采,并为诸多投身于跨境电商事业的达人们带来值得借鉴的经验。

### 黄廷汉:互联网赋能中小企业转型升级



浙江安东电子科技有限公司  
总经理

2016年,黄廷汉开始谋划转型,企业定位从生产主导型公司转型为销售主导型公司,并将今年的产值目标从8000万调整到5000万。

小工厂,大贸易。参与顶级展会的同时,黄廷汉投入数十万元布局多平台营销,运用P4P服务模式。现在,安东公司已经形成了“六驾马车”的渠道开拓体系: B2B、B2C电商平台,全网布局、官网营销, Facebook、Twitter、Link、LinkedIn等网上平台的推广并建立海外仓,广交会,境外展会,以及大客户拜访。

2014年成立永康市安东电器有限公司,短短三年,安东公司产值从零做到8000万元。业绩高速增长的背后,黄廷汉遭遇了传统外贸企业的危机:一款产品+一个大客户模式,广交会成为企业挖掘市场的唯一通道,拓展内贸线下模式,价格过高难以打开局面。

同时,安东公司苦练内功,从产品品质、市场调整、客户结构、团队打造、营销思路、企业文化、财务规范、产品研发、品牌布局等全方面进行转型升级。

目前,安东公司单月从阿里巴巴上成交新客户1000多万元,打通阿里巴巴和广交会的线上线下结合,广交会流量爆棚,前两个季度已经完成了全年目标。说我做过的,做我说过的。这是黄廷汉的人生信条,在外贸的星辰大海中,不断学习,不断思考,不断实践,探索出一条属于中小企业的新外贸之路。

### 李春华:4W战术快速锁定市场亮点



浙江华标杯业有限公司  
总经理

立志成为创业者的李春华选择进入自己喜欢的国际贸易领域,新型的电商让其在创业的道路上拥有了一个低门槛、大市场的机遇。于是,她结缘了阿里。短短几年,李春华的团队从4人扩展到15人,新客户产值翻了6倍,在阿里巴巴的平台上不断壮大。

现在,华标公司的营销体系已经拓展到3大类产品,截至去年年底,该公司销售额突破1.5亿元,其中跨境电商平台累计成交高达9000多万元。

在李春华的营销理念中,电商平台数据的极致运用延伸出来

从外贸接单员,到创办外贸公司,再到建立工厂,李春华在外贸行业打拼了整整14年。从最开始的单一团队,发展到现在的五大战队;从最开始的酒具产品,引入保温杯、保温箱项目,依托于跨境电商平台,李春华在该领域中已经形成一套非常有价值的运用操作体系。

的4W战术思维成为其开疆拓土的无上法宝:where,how,what,how。通过客户邮件以其在阿里平台上的轨迹,确认客户是否为目标市场内的目标群体,然后根据电商平台以及相关专用软件导入客户资料,进行进一步详细分析,并确认客户类型;在此基础上,着重分析客户关注点在何处,是高质量、高服务,还是低价格、快交货期。此外,最容易挖掘出外贸信息的源泉在于邮件的剩余价值,比如,某个特定时期,单个客户对新产品的关注度,或者不同客户对同一产品的关注度,等等。