

# 首届中国应急产品博览会今开幕

## 记者现场探营,带你数读亮点,奉上超全逛展攻略

“

在万众期待中,今日,首届中国(永康)安全与应急产品博览会在永康国际会展中心正式开幕。一直持续到12日,博览会有安全与应急产品交易、高峰论坛研讨、应急科普宣传、现场抢险救援演练等活动,全力释放应急能量,支持相关企业推广新技术新装备新服务,促进科技成果转化和产业集聚发展,全面提升安全与应急管理科技、产业支撑能力和保障水平。

为捧热家门口的盛宴,本报特整理了现场几大亮点,以数读形式为读者一一呈现。

记者 应柳依



9日,企业正在做最后的展前准备工作



**206家企业**  
**2.6万平方米**展位面积

统计数据显示,这次应急博览会共吸引206家企业参展,展位面积达2.6万平方米,集中在国际会展中心G、Z、H馆展示各类应急产业相关新技术新装备。



**90块**科普展板  
**端出**知识大礼包

应急管理部门展出90块科普展板,涉及安全、环保、气象、农业、交通、教育、消防等行业领域的安全应急宣传知识,并提供现场咨询服务。



**2场**高峰论坛相邀 **应急论道**

展会期间,应急产业发展与应急法制建设高峰论坛和民生·民力·民安安全与应急产业链发展高峰论坛,围绕如何更好地开展应急管理工作、如何健全完善应急法治体系、如何推广安全产品和应急服务、如何推进安全产品标准化建设等问题展开交流与研讨,重点聚焦基层应急管理工作经验,应急管理法规政策完善和提高灾害防治能力,提升安全产品和应急服务水平,谋划防灾减灾救灾融合创新,推动应急产业集聚发展。



**N位**大咖齐聚

中国安全生产科学研究院、应急管理部、应急管理出版社、中国科协、中国政法大学、中国人民公安大学、中国应急管理学会、全国个体防护装备标准化委员会、中国科学院大学、中国人民大学等单位大咖齐聚永康,让这场博览会更具专业化、品牌化。



**6场**公益救援宣传

上海金汇通航带来一架近14米长的飞机,展示紧急医疗救护的实战操作;浙江浩恒通航普及宣传航空知识。永康农商银行民安救援队、市千喜救援队、市红十字救援队、市先锋民防救援队也会分别演示与民生密切相关的救援项目,科普公益救援知识,展现公益救援队伍的精神风采。



**千件**礼品等你来拿

微信扫码抽奖、博览会首日封免费领取、参展公司派发赠品、安全知识抢答等多种形式活动轮番开展,千件礼品等你来拿。

# 谷歌认证品牌出海营销师万人计划首站设永康

## 150余名企业主打开出海营销黑盒

记者 应柳依

本报讯8日,谷歌认证品牌出海营销师万人计划全国第一站在我市启动。现场,150余名外贸企业主一同打开出海营销黑盒,如饥似渴地汲取来自谷歌的新鲜养分。

### 多重因素 倒逼制造业转型升级

永康福特实业有限公司的总经理胡培秀是这次启动会的众多参与者之一。与其他慕课而来的企业主不同的是,胡培秀对这次谷歌认证品牌出海营销师万人计划早有耳闻,甚至她在去年年底就已与谷歌旗下的领聚文化传媒有限公司完成了一轮基础合作探讨。眼下,胡培秀正与这支专业的营销团队密切对接,将逐一根据布局策划铺设企业未来的发展之路。据了解,康福特公司是一家生产

保温杯、运动水壶的外贸企业。前阵子参加的广交会让我意识到如今的外贸形势已越发严峻了,不少国内新兴企业的入局再一次搅动了新一轮的价格战,这不,原有的铁饭碗都端不牢了!对此,胡培秀进一步解释,近年来不断涌现的新鲜面孔向她的客户递出了更为低廉的报价,公司已流失了不少大订单,这也促使她不得不加快推进营销体系改革,以应对内有市场洗牌、外有中美贸易摩擦的多重危机。

显然,胡培秀的感慨,让不少外贸人都感同身受。现在的制造业该思考的问题应跳出固有模式,想客户所想才是提高竞争力的有力武器。永康市永泰工贸有限公司负责人胡明敏表示,为迎合当下海内外蹿红的共享经济、绿色出行等热词,公司今年新研发了系列电动滑板车,目前系列产品已占总销量的30%以上,预计下半年还将持续增长。

### 借用外脑 大数据助企二次出海

谷歌认证品牌出海营销师万人计划全国首站何以设在永康?这点从我市现有风生水起的八大产业中可窥见一斑。不完全统计数据显示,我市现有外贸企业约1.3万家,其中不乏有企业为虎牌、双立人等知名品牌做产品代工。正是看到了我市企业处于墙内开花墙外香的尴尬局面,嗅到了巨大的营销市场商机,谷歌认证品牌出海营销师万人计划将第一步棋子落在了永康。

我们能根据不同企业的发展定位提供独一无二的弹性供应链,实现双方合作共赢。领聚文化传媒有限公司CMO杨晋说,通过对企业进行数字信息基础设施搭建、多渠道引流、营销转化等服务,可以有效地助力企业实现二次出海。

作为较早一批借用谷歌大数据营销外脑的企业,康福特公司走出了他们坚定的转型步伐。现阶段,谷歌团队正在为该公司搭建营销网站以备后期快速准确地抓取数据。谷歌为我们制定的方案主要是筛选优质客户,并且撇开中间商直接接触终端客户。胡培秀介绍,原来美国市场占公司总出口额的半数以上,今年,公司锁定客户群体化,快速打开了日本市场,并对印度市场发起新的进攻。在她看来,经重新调整比重后,中美贸易摩擦导致的销售风险已大大降低,还能腾出更多的精力,提高产品品质,提升溢价空间。

在传统制造业里浮沉多年,虽深知转型不得不做,但其实大多数人都很茫然。胡明敏说,这次的启动会把她原来无法贯穿的营销理念围成了一个完整的闭环。接下来,她将请师入企进行一对一的定制服务。