

# 线上线下资源融合 打通零售新链路 我市新增2家省级新零售示范企业

融媒记者 程明星

本报讯 近日,省商务厅公布了第三批浙江省新零售示范企业名单,浙江炊大王炊具有限公司、浙江金指数投资管理股份有限公司榜上有名。此外,之江创客2021全球电子商务创业创新大赛跨境电商赛区决赛在台州落幕,我市兰哲网络技术有限公司荣获三等奖。

近年来,随着电商兴起,炊大王公司紧跟时代变化,销售模式从传统的线下为主转为线上线下同步进行,并陆续在淘宝、京东、苏宁、1号店等各大线上平台开设了旗舰店,产品销售范围覆盖全国,远销欧美等发达国家。作为我市炊具行业的龙头企业,炊大王公司一直保持着专业的制造工艺和高效的新产品开发能力,在国内外消费群体里拥有良好的口碑。

金指数五金机电公司是我市知名的五金机电企业。为了进一步做精做强,该公司选择在全国各地吸收加盟商,统一门牌、统一装修、统一产品、统一经营。截至目前,该公司已拥有26家子公司和3000多家加盟店。我们虽然只有一家网上商店,但凭借线下门店几乎遍布全国的优势,打造了线上线下融合的销售模式。顾客通过网上下单,系统就会把订单发给距离顾客最近的门店,实现高效配送。对于拿下这次省新零售示范企业的荣誉,金指数公司总经理李亦说,通过这种线上线下融合的销售模式,今年以来公司的销售额快速增长。

市兰哲网络技术有限公司是一家聚焦本土产业带,服务于健身器材、电动工具、汽车用品、厨房家居等产业集群的电商企业。公司通过结

合市场端需求、销售端数据,引导工厂进行产品升级改造,帮助企业保持竞争力。同时,该公司线上线下齐头并进的营销模式,减少了中间环节,帮助企业实现利润最大化、销售多元化。兰哲公司还致力打造本土产业集群海外垂直类目领域的独立站,集中销售本土优质产品,让全球更多的消费者了解本土产业带的优质产品,推动企业自主品牌出海。

市商务局电子商务科相关负责人表示,如今,电子商务已深度融入生产生活各领域,在经济社会数字化转型方面发挥了举足轻重的作用。接下来,该局将继续加强业务指导,鼓励新零售示范企业加快开展零售模式创新与应用,充分发挥示范引领作用,推动电商平台和实体商业企业双向融合,培育更多数据驱动、精准营销、业态融合的新零售企业。

## 走进世界五金精品馆

### 王力爱岗智家： 四大黑科技 守护家庭安全



王力安防股份有限公司智能家居系统

融媒记者 潘燕佳

当你双手拎着重物站在门前时,门像是被施了魔法,轻轻一敲即开。

这就是王力安防股份有限公司的智能家居系统,爱岗智家所呈现的智能场景之一,也是爱岗智家所有功能的冰山一角。

站在世界五金精品馆王力安防展台前,许多人不仅会问,作为王力安防的王牌产品,爱岗智家到底有多智能呢?

爱岗智家拥有5大智能板块、25个智能系统,拥有智能识别、随心开门、智能防夹、智能布防撤防四个黑科技,就像是一个看家护院的机器人,用户在全球任何地方、任何时间都能轻松掌控家门。王力智能家居事业部总经理叶磊说。

据了解,爱岗智家是一套由25个智能系统组成的智能家居系统。用户从进入家门或者离家那一刻起,无需各种开关,就能享受全屋智能的贴身服务。如用户回家,入户门可以做到无感开门,只要靠近门,随心智能门即可启动智能识别功能,验证通过后即自动开门,把布防状态自动调整为撤防状态,同时启动回家模式,把家自动调整为让用户最舒服的居家环境。居家时,用户可以通过平板小管家控制家里各种居家设备,或启动各种智能家居模式。

此外,爱岗智家还可以与家中各种智能设备联动。在用户出门时,爱岗智家会自动检测家中人数、自动布防。用户还可通过油烟机、平板小管家、卫生间魔镜、手机等设备远程实现可视对讲并开锁,让智能技术无缝契合到日常生活中,全方位守护家庭安全。此外,作为智能布防的守护者,小卫士夜灯,在布防状态下有人闯入时,小卫士夜灯可快速触发自动报警功能,保障主人安全。

爱岗智家还可以通过家庭网关,将智能入户(智能锁与安全门)与智能家居(灯光系统、帘幕系统等)相结合,用户可通过手机上的智能家居客户端软件,实现对家庭内部的远程监控与控制,实现远程开锁、客人图像确认、远程开启空调等设备。

## 产品多样化 渠道多元化 飞哲工贸内外贸并举应对挑战

融媒记者 潘燕佳

自动加料、压铸成型、取件、冷却...近日,记者走进浙江飞哲工贸有限公司智能化车间,映入眼帘的是一台台大型自动化设备,只有零星的几名员工穿梭其间。

飞哲工贸公司是一家研发、制造和销售散热器、厨房小家电产品的企业。因深知一条腿走路不长久,的道理,飞哲工贸坚持出口与内销兼顾。不论是做内销还是做外贸,都有一定的风险。所以,公司从2013年开始便实行两条腿走路,通过产品多样化、渠道多元化,积极应对市场的变化。飞哲工贸公司董事长夏月飞说。

之前各类小家电以直播形式销售,借爆款单品发力国内市场。夏月飞说,公司的小家电专业营销团队开展了市场调研,加强与各大电商平台合作,寻求新的销售模式。将原来外贸销售的人力、产品、研发等资源共享到内销上面,不仅可以实现资源最大化利用,也更有利于企业用两条腿走路,实现更加稳定长远的发展。夏月飞说。

除积极布局国内各大电商平台外,该公司还积极参展广交会、五金博览会等国内外各大展会,自有小

## 推进内外贸一体化 打通国际国内双循环



飞哲工贸公司的直播间

家电品牌法菲尼,通过线上线下双渠道拓展,逐渐提升扩大品牌知名度。

销售渠道多元化是飞哲工贸两条腿走路策略的支撑点,产品多样化则更有利于公司长远发展。2012年以前,飞哲工贸一直以生产销售散热器为主,但因为品种单一,销售地

以东欧国家为主,企业发展受到限制。厨房小家电是生活必需品,对于企业打开国内外市场大有帮助。夏月飞说,如今厨房小家电已成为该公司内外并举的典范。同时,该公司非常注重产品精益求精,通过实现全部产品同线同标同质,更好地满足消费升级需求。

## 飞剑公司成立我市 首个杯壶行业博士后工作站

融媒记者 应柳依

本报讯 近日,浙江飞剑工贸有限公司成立了我市首个杯壶行业博士后工作站。至此,我市博士后工作站已覆盖新材料、高端装备制造、新能源、现代农业等多个行业和领域,位列金华地区前列。

近年来,飞剑公司通过研发生产一系列行业领先的健康杯、智能

杯,打造国内外杯壶行业的领先品牌。博士后工作站成立仪式上,飞剑公司邀请专家做了《C/C复合材料与高温合金钎焊连接微尺度界面设计、调控及机理研究》开题报告,获得与会人员一致好评。该项目对于推广新材料在连接领域中的应用及促进连接技术的发展具有重要意义,为杯壶产业新材料应用注入新动力。

为推进博士后工作站建设,市人力社保局多次组织企业赴上海交通大学、浙江工业大学、武汉理工大学、华中科技大学等10多所院校考察。截至目前,我市企业已建成博士后工作站8个。下一步,我市将推进上市企业博士后工作站全覆盖,在专精特新企业重点建站,为打造世界五金之都品质活力永康提供高层次人才支撑。