

政企合力助推永康五金 破冰 出海

历经120个小时 成功觅得1.12亿美元的意向订单

本报讯(融媒记者 吕高攀 徐敏) 挑选中东客商高度认可的款式、改善展会期间反馈的设计理念 日前 根据第十三届中国(阿联酋)贸易博览会现场反馈的第一手信息,浙江飞剑科技有限公司(以下简称 飞剑公司)信息部、跨境品牌部部长朱小耿忙得不可开交,为接下来马上开张的亚马逊中站的跨境电商店铺做好充分准备。

原来,就在第十三届中国(阿联酋)贸易博览会上,飞剑公司跨境品牌大客户经理施宏枫传来好消息,该公司与中东地区多家经销商达成合作意向,将共建跨境电商服务体系,开拓 一带一路 市场。

这是永康五金制造企业第一时间消化 政企代表团掘金中东之行收获的一个缩影。

迎着黎明的曙光出发,披着绚丽的朝霞回归。历经120个小时的 抢单 旅途,我市组团直击阿联酋的30余家企业收获了一方蓬勃的市场,成功觅得1.12

亿美元的意向订单,也带回了三年来一直难以掌握的最新市场信息。

这次赴阿联酋,是与客人联络感情的难得机会。通过这次访问,我们可以与客户面对面探讨项目开发的进度和目前主要问题所在及部分细节要求,可以快速解决分歧,帮助项目快速落地。现在客户要求我们的产品在今年6月前完成开发,预计2024年的出货量将达15万只。浙江飞洋杯业有限公司市场开发负责人施焕彰说。

在施焕彰看来,一次见面胜过千封邮件。多日的 破冰之旅,让他们一样的永康外贸人 拜访客户、参加展会、商务洽谈,一气呵成,在了解国际市场最新趋势的过程中寻觅到新的商业机遇,让他们更加坚定了拿下订单、拓展市场的信心。

市场订单的挖掘属意料之中,自主品牌 桥头堡 的建设才是重中之重。2022年12月20日,主题为 让永康五金走向世界 让世界五金汇集永康 的永康五金产业推介会暨永康国际投资

贸易洽谈会在迪拜举行。从当地客商强烈的合作意愿以及表露的笑颜里,可以深切感受到,受欢迎的不仅是永康制造,还有永康模式、永康品牌。

总部设在阿联酋富查伊拉的环球公司集团经营物流、进出口贸易等业务。该集团董事长阿卜杜勒·阿齐兹说:我们有90%的业务来自中国。在推介会上,我感受到永康企业开拓国际市场的热情。相信随着越来越多的中国企业 走出来,不仅会推动中国经济增长,阿联酋经济和世界经济也会更好地复苏发展。

记者了解到,在此次 破冰之旅中,一直深耕 一带一路 沿线国家的浙江脉链品冠科技有限公司分别与伊朗的TOSAN、孟加拉国的MTA、迪拜的Alico、印度的VNM签署合作协议,以 产业带+数字化+本地仓 的形式将销售与服务前移,与电子商务、国际贸易、连锁加盟、数据回流融合,推动五金产业带品牌联合出海。浙江千禧龙纤特

种纤维股份有限公司计划利用阿联酋位于欧亚非三大洲交会处的优越地理位置,在迪拜设立二次加工周转基地。永康市鹏程旅游休闲用品有限公司计划在木须巴扎市场设置代理机构,以其优越的区位为圆心,将产品半径辐射到中东、西亚、非洲乃至全球。

企业收获颇丰,永康五金的盛宴同时开幕。永康政企代表团深入对接阿联酋迪拜龙城华侨商会,双方达成合作意向,共同建立稳定持久的双边多边合作机制,适时在迪拜龙城开设永康五金生活馆等实体店,并设立品牌宣传站点,推进永康五金产业品牌的宣传、推广与保护等工作,将龙城打造成永康五金品牌宣传之窗,不断强化永康五金品牌的国际影响力,提高品牌知名度。政企联动,推动企业出海。我们的目标是让世界五金采购商汇聚永康,让永康五金区域公共品牌和产品走向世界,把永康真正打造成为世界五金之都。市商务局相关负责人说。

41天拜访3个国家29个城市25位客户

哈尔斯：破冰 让新品先发制人

研发部要加快余下新品落地步伐。过几天,我们再召开一次会议,届时,你们再汇报研发进度。日前,在浙江哈尔斯真空器皿股份有限公司(以下简称 哈尔斯公司),副总裁欧阳波正与公司高层、研发团队、销售团队等进行一场视频会议。会议的核心内容,就是探讨此前一行人 赶海 美国、日本等国家,并带回当地市场的情况。

哈尔斯公司是我市乃至全国杯壶行业的领军企业。早在去年6月,身为金华市人大代表的欧阳波率先发声:我们外贸企业,该 赶海 了!

在经过一个月精心准备及市商务局的暖心安排下,7月下旬,欧阳波携公司国际营销事业部总经理吴晓东等三人,组成哈尔斯拜访团,历时41天,先后飞往美国、日本、泰国三个国家,共走过了29个城市、拜访了25位客户。

我清晰记得,刚抵达美国见到第一位多年未见的老客户,他就给了我一个大大的拥抱,从那一刻起,我知道此行是十分值得的。欧阳波回忆说,当时国内疫情防控措施较为严格,他们不远千里 赶海 拜访,让客户格外感动。双方促膝长谈,客户将终端市场反馈,对欧阳波等人知无不言、言无不尽。

据了解,我市杯壶行业紧跟国家 一带一路 和 双循环 战略,通过外贸市场重新定位、技术创新、文化赋能、自主品牌运营等发展思路,在外贸内销上双向发力,产销量实现逆势增

Y 永康制造破冰赶海



哈尔斯拜访团走访国外客户

长。然而,在拜访中,哈尔斯拜访团发现,目前,美国杯壶经销商手头杯壶的库存积压较为明显。但他们也透露:或许是消费人群日渐青睐户外野营、健身等方式,对随身携带的装饮用水的器皿提出更高要求,如可握、可控的功能需求等。今年下半年以来,美国市场对于这类大容量杯壶的需求逐渐

火热。

一次见面胜过千封邮件,何况老客户们的这些消息,我们通过走访星巴克门店、主题公园、大型商超等终端市场,部分想法一一得到了验证。欧阳波说,破冰赶海 一方面是维系双方感情,另一方面是帮助企业快人一步,了解市场终端需求,细化市场类别,从而

精准研发新品。这也是连日来,哈尔斯公司高层频频召开新品研讨会的根本目的。

据透露,得益于本次 赶海,哈尔斯公司带回二三十款新品研发的思路。其中,一款名唤 哈尔斯好大桶 水杯和一款冷萃杯,已在上个月15日举行的第26届哈尔斯春夏新品暨品牌全新升级线上发布会上发布,在业内起到了先声夺人的效果。

此外,记者了解到,在哈尔斯拜访团走访的25位客户中,超过一半是哈尔斯公司首次见面的新客户。走出去,面对面洽谈合作,是永康企业展示合作诚意的最佳方式,站在自身角度,眼见为实参观客户企业的内部管理、营销方式等,可为该公司后续是否与其深度合作提供重要参考。

伴随疫情防控措施的优化及整个中国市场的逐渐开放,疫情给中国企业的影响正在逐渐消退。尤其是在政府的大力支持下,中国外贸开始全面复苏,中国市场发展的优势也将逐渐回归。当下的组团出海,不仅是一个起点,更预示着未来将会有越来越多的中国外贸企业进一步有所作为,在国际市场重构中国制造的优势。抓住这次的有效良机,才是外贸企业最需要做的事情。欧阳波说。接下来,哈尔斯公司将陆续参加德国法兰克福展、美国芝加哥展等。

融媒记者 程明星

讲文明树新风 公益广告

社会主义核心价值观

富强

民主

文明

和谐

自由

平等

公正

法治

爱国

敬业

诚信

友善

中共永康市委宣传部 永康市精神文明建设办公室 永康市融媒体中心 宣