

收获意向订单 洞察行业趋势 我市首个境外展硕果累累

线上线下深度融合 助行业新零售变革

金指数公司总经理李亦
发扬 四千精神 干出新事业

Q 企业家话信心

本报讯(融媒记者 胡美樱子)去年年底召开的中央经济工作会议再次重申 两个毫不动摇 ,引导民营企业增强信心、轻装上阵、大胆发展。今年以来 ,我市也出台了一系列助企惠企政策 ,助推民营经济高质量发展。4月17日 ,记者专访浙江金指数投资管理股份有限公司(以下简称 金指数公司)总经理李亦 ,看看该公司如何顺应时代潮流 ,打造新发展格局。

记者 :十四届全国人大一次会议闭幕后 ,国务院总理李强出席记者会并回答中外记者提问。在谈到民营经济的发展时 ,他特地点出 四千 精神 ,足见其分量之重。对此 ,你怎么看 ?

李亦 :当前 ,一些民营企业家的信心不足 ,不仅源自外部环境 ,也有部分源自畏难情绪。我认为 ,企业家应做乐观的长期主义者 ,正确认识不确定性 ,摒弃畏难情绪 ,拿出锐气、胆气、勇气 ,在新领域、新赛道上发扬 四千精神 ,努力抢占市场份额 ,干出一番新事业。

市委、市政府提出 ,企业家队伍是永康最宝贵的资源 ,也是永康实现高质量发展最重要的力量。要加强政策、环境、服务供给 ,搭建常态化的政企交流平台、闭环化的问题处理机制 ,形成解决问题的短期策略和长期战略。这给了我们很大信心。

记者 :在加快建设全国统一大市场的政策大背景下 ,新零售成为当前市场关注的热点风口和焦点领域。在这方面 ,金指数公司做了哪些努力 ?

李亦 :公司通过整合供应链 ,以ODM方式与数百家制造业企业合作 ,打响佳捷仕品牌。同时 ,公司构建了金指数加盟店 一站式采购平台 ,以连锁加盟经营模式整合优质终端资源 ,打造线上下单、线下终端当天送货的新零售平台 ,实现创新发展。

截至目前 ,公司拥有26家分公司、五金机电连锁店超3000家 ,覆盖全国各县市区 ,并扩张至东南亚、欧美等海外市场。公司产品涵盖了电动工具、气动工具、机电设备、手动工具、园林工具、焊接设备 ,品类多达1.6万种。佳捷仕品牌以其丰富完整的品类和超长产品线 ,占据了市场领先地位。

记者 :当下新零售正加速迈入2.0时代。金指数公司有哪些新思路、新举措 ?

李亦 :近年来 ,社会商业环境发生了巨大变化 ,线上与线下的零售边界日益模糊。电商从线上走向线下 ,与实体零售业展开合作 ,而传统零售企业积极布局线上渠道 ,开辟营销新战场。如今 ,线上线下销售渠道融合已成大势所趋。

作为五金机电行业资源整合平台 ,公司将致力于数据信息化、资源共享化 ,一方面解决上游平台的无序竞争、同质化严重等问题 ,助力制造业企业实现管理进步、产品进步、实力提升。另一方面 ,公司利用互联网和大数据 ,将传统商业要素进行全面重构 ,完成 人、货、场 的数字化 ,将线上、线下、物流结合在一起 ,以互联网的方式予以赋能。

今年 ,公司计划新增加盟店600家 ,同时全面启动线上销售业务 ,授权线下门店在线上销售 ,实现全平台 店群效应 ,推动传统五金零售店完成转型升级 ,助力行业新零售变革。



参展团组团出海参展 ,感受印尼市场的活力

收获意向订单金额2.7亿美元

近期 ,为助力我市企业开拓东南亚市场 ,架构世界五金之都的国际桥梁 ,市商务局深入贯彻 四大双千 活动要求 ,积极与浙江米奥兰特商务会展股份有限公司(以下简称 米奥兰特公司)商洽对接 ,联合多部门力量 ,形成办展合力 ,在印尼成功举办2023届中国(印尼)贸易博览会(以下简称 印尼展) ,充分发挥展会拓市场的主平台作用 ,助推外贸企业发展 ,构建对外

开放新格局。

据了解 ,印尼是东盟最大的经济体 ,GDP超过1万亿美元 ,拥有2.7亿人口 ,是世界排名第四的人口大国 ,市场发展潜力大。随着RCEP协定的生效 ,印尼对原产自中国65.1%比例的产品实施立即零关税 ,中国也对原产自印尼67.9%比例的产品实施立即零关税 ,双方必将加强贸易合作 ,推动出口增长。同时 ,印尼首都的迁移也将

带动一轮项目建设 ,为众多行业带来巨大的市场。印尼市场的广阔发展前景吸引众多企业踊跃报名参展。

这是我市今年首个在境外举办的展会 ,也是3年来组织的最大规模的外出参展团。据米奥兰特公司统计 ,此次参展企业96家 ,展出126个展位 ,共有100余人出行参展。展会3天 ,我市企业累计收获意向订单金额达2.7亿美元。

永康制造成为印尼展爆款

此次参加印尼展 ,爆满的人流量、客商热情的交流 ,让我看到了印尼市场的活力。永康市凯亚工贸有限公司(以下简称 凯亚公司)销售经理朱益飞说 ,感谢市商务局的动员支持 ,让该公司迈出了三年来到海外参展的第一步。

这一步 ,对于凯亚公司来说也是踏石有声的一步。该公司生产的烤

盘、蛋糕模等厨房用品 ,主要出口欧美、中东等市场。其实 ,我们早在5年前就短暂接触过印尼市场 ,但受多重因素影响 ,我们还是把销售目光对准较为熟悉的欧美市场。此次参展为我们重新开拓印尼市场开了个好头。朱益飞告诉记者。

对凯亚公司来说 ,此次展会不仅是他们与老客户再续 前缘 的最佳平台 ,

更是扩展新客户的良机。该公司的产品种类丰富且性价比高 ,能较好满足客商的采购需求 ,在展会上一经展出 ,就颇受欢迎。我们在展会上收获了10多位意向客户 ,目前已收到两位客商共计150万元的订单。朱益飞说 ,经过后续地沟通交流 ,展会效果正逐步显现。来自印尼的订单量一直在增加 ,有望在150万元的基础上翻10倍。

锂电产品市场接受度显著提高

同样对此次印尼之行给出 不虚此行 评价的 ,还有正阳科技股份有限公司(以下简称 正阳公司)的副总经理胡树理。时隔三年再次前往印尼 ,他感受到了印尼市场的活力依旧不减 ,也真实触摸到了电动工具市场的发展 脉搏 。

我们带去参展的20多款产品里有一半以上是锂电系列产品 ,咨询的客商非常多。胡树理告诉记者 ,每个市场锂电化趋势的程度会不一样 ,相较于已经成熟的欧美市场 ,3年前的印尼市场对于锂电化的接受度还不高 ,此次参展发现接受度有了明显的提升。这一发现在之后的泰国市

场调研中再次被验证 ,整个东南亚电动工具市场的锂电化发展正逐渐成熟。

记者了解到 ,近年来 ,正阳公司加大锂电技术研究和产品研发投入力度 ,去年更是将研发投入占比增加到总销售额的6% ,且研发出的60多款新产品中 ,锂电系列产品占比高达85%。此外 ,该公司还在省外设立锂电研发中心 ,在人才引进方面更侧重锂电技术 ,壮大锂电人才队伍 ,提高锂电技术开发研究水平。

东南亚电动工具市场的锂电化趋势已经显现 ,我们要加快在这些市场投放锂电系列产品 ,抢占更多市场

份额。胡树理说 ,上半年 ,该公司还要组织前往沙特、迪拜等5个国家参展 ,届时会在展会上加大对锂电系列产品的推广。

收获订单、开拓客户、感知行业发展趋势 ,此次印尼之行让企业尝到了 赶海 的甜头。展会已成为企业拓展外贸市场的重要渠道。市商务局将进一步增强市场化组团力量 ,着眼展会口碑与参展实效 ,推动拓市场抢订单政策落细落实 ,不断拓宽企业参加境外展会的渠道 ,最大程度激发企业出海参展热情 ,提振企业抢抓新订单、稳固老订单的信心 ,推动产品出海、品牌出海。