

联合企业抱团发力 海外仓加速赋能 脉链 数字服务平台延伸粗壮藤蔓

橙色，散发着朝气与活力。在金华之南、婺江两岸，13栋亮橙色建筑拔地而起，集聚起五金产业发展的蓬勃能量。在夏日的风声蝉鸣中，集商务办公、研发制造、产品发布、会议沙龙等众多功能区于一体的脉链数智产业园焕发出勃勃生机。

将镜头拉回永康，脉链集团（以下简称“脉链”）的老厂区默默伫立，橙色调的企业招牌依旧醒目。

两点交汇之间，一条五金发展新路径孕育而生。在阳光、雨露、养分的滋养下，结实的“地瓜”沿着这条新路径茁壮生长，撬动永康五金在数字浪潮中加速出海、触达世界。



抱团发力 五金根基加速壮大

机械臂灵活挥舞，自动化设备高效运转，各类电动工具源源不断下线，等待发往海外……这是记者近日在脉链生产车间见到的一幕。今年1月-6月，脉链销售额同比增长31%，6月销售额同比增长87%，预计全年销售额同比增长60%以上。

但在一众五金企业中，脉链“跑”出的硬核成绩并不具有普遍性。当前，五金行业已逐渐从高速增长的增量时代迈入“剩”者为王的存量竞争时代，产业上下游梗阻加剧，各路力量排兵布阵，新机会孕育的同时，行业洗牌也在悄然加速。

在产能重构的背景下，高度内卷的市场如何破局？摸着石头过河的五金企业又该如何突围？漩涡涌动之下，脉链正在寻找答案。

如今，这个答案逐渐清晰：乘风破浪是唯一的解法。2014年，已是电动工具行业巨头的脉链敏锐地嗅到市场先机，开始以服务为导向发展。时隔三

年，脉链摸准再次发力的节奏，开启了新一轮转型之路……从制造到品牌，从服务到平台，从单打独斗走向协同作战，脉链打造数字产业服务平台，联合一众五金企业抱团发展，并将目光重点投向了五金产业亟须转型升级的永康。

一枝独秀不是春，百花齐放才是春。有的企业缺市场信息，有的企业缺研发能力，有的企业缺自主品牌，有的企业缺销售渠道……根据不同需求，永康企业可以在脉链数字产业服务平台上“点菜下单”，该平台可以为企业提供“产业带+数字化+海外仓”共享、数字化系统共享、技术标准共享、渠道品牌共享、连锁服务共享、资源共享等多方面共享服务。

“这是微耕机，体积小、易上手，可以用于耕地、开沟、收割……”近日，脉链数智产业园来了一批远道而来的客人。在天天脉交会会场，安哥拉政府代表团当即采购了一批微耕机，以支持当地农业发展。

这是自今年4月天天脉交会开幕以来时常上演的场景。天天脉交会，被脉链董事长徐伟强定义为一场“365天不落幕的展会”——不同于传统展会，天天脉交会一边集中展示入驻五金企业的优质产品，一边将海外客户“请进来”，并打破以往“一对一”的对接模式，以“多对多”对接模式促成双方合作。与此同时，位于脉链数智产业园内的天天脉交会会场将永不撤展，吸引着全球五金生意持续不断地在此成交。

在永康这片地瓜田上，五金滋养的土壤肥沃，脉链“地瓜”深深扎根并不断壮大根茎，联合一众五金企业的力量，汇聚各个产业环节的能量，乘势而上、聚势而强。



“地瓜经济” 风起云“永”

■ 专家点评

用从零再次出发的勇气开拓海外市场

著名经济学家 李稻葵

永康素有“百工之乡”之称，块状经济高度发达，五金底子雄厚，背后的产业链相对完善，一个保温杯、一槌防盗门、一辆滑板车便能催生一个个产业。在这些产业中，除了看得见的头部企业，更多的是分散在各个角落的中小企业。

一场疫情，让世界经济发生着深远变化。永康五金触达全球，外向型特征明显，在面对风云突变的市场时，永康企业更需练就一身随风逐浪的本领。谁能率先跟上新发展格局的步伐，谁就能在大时代中乘风破浪。

永康企业要认准大方向，不断开拓国际视野，重新“走出去”，多走出去、多出去看、多做调研，用从零再次出发的勇气开拓海外市场。除了守住欧洲、美国、日本、韩国等传统市场外，永康企业更应看到新兴市场，可以说，新兴市场正成为拉动外贸的新增长点。

打响永康五金品牌也对推动块状经济发展具有重要意义。无论是区域品牌还是企业品牌，都要在世界范围内把它打响，这是一个持久性、急不来的过程，更是永康五金不断扩容国际朋友圈、进一步“起舞”世界舞台的关键一环。

融媒记者 张曼欣 李一正

海外仓赋能 海外藤蔓八方延伸

这头，天天脉交会上合作洽谈热火朝天；那头，一家家脉链工品连锁店处处开花。

“让工厂更有价值，让终端更能赚钱”，正如脉链给自己的定位一般，既要壮大根茎，也要不断延伸藤蔓，在地瓜田里汲取更多养分。依托多年沉淀的渠道优势，脉链从“坐商”转变为“行商”，不断把脚步迈出去，以哈萨克斯坦为首发市场，聚力将原来积累的全球代理逐步转型为各个国家的脉链工品连锁合伙人，把藤蔓开枝散叶。

伸展至全球，形成了一套独特的“脉链模式”。

“脉链工品连锁店就像五金连锁超市，汇聚了各类优质五金产品，包括电动工具、园林工具、手动工具等多个品类，可以一站式满足海外消费者的多元需求。未来，脉链工品连锁店的招牌将统一打上‘永康五金’区域公共品牌，赋能‘永康制造’漂洋过海。”脉链地推总经理刘龙说。

快速扩张的不仅是脉链工品连锁店，一张张海外仓网络也在加速构建。

目前，脉链已在多个国家成立合资公司，并设立海外仓。一个个海外仓，联通中心仓，链接起了中国和世界，成为五金企业的海外触角，既能满足当地采购商对产品配送的时效性需求，又能助力五金企业产品出海、销售增量。

以俄罗斯海外仓为例，脉链在俄罗斯自营海外仓总面积超过3000平方米，拥有150个售后服务网点。“‘产业带+数字化+海外仓’的模式打通了销售‘最后一公里’。俄罗斯的采购商无需再费尽周折来中国，一家家看工厂、挑产品、谈价格，只需在脉链数字化采购平台上下单，就能直采到来自中国的五金产品，并且提货方便，不再像过去那样，只有大订单工厂才会接单，还要等上好几个月才能拿到产品。”来自俄罗斯的脉链海外仓服务商叶夫盖尼坦言。

盛夏丽州，草木葳蕤，万物并秀，每一寸土地，都蕴藏着奋勇争先、攀高向新的力量。在肥沃的地瓜田上，脉链“地瓜”不断壮大根茎、延伸藤蔓，越长越结实，越耕越香甜，“脉”出新征程，“链”接全球贸易，收获的季节，不会远了。



天天脉交会现场

张的不只是脉链工品连锁店，一张张海外仓网络也在加速构建。