

订单排到7月份 会 变身 的课桌椅热销全国

本报讯(融媒记者 张曼欣 李一正) 3月18日下午,在浙江一恒教学仪器有限公司(以下简称 一恒公司)生产车间内,工人们在各自岗位上忙碌着,一派热火朝天的生产景象。在一楼的成品待发区,近2000套午休课桌椅整齐地堆叠着,等待装车发往河南、贵州等地。

近年来,中小学生午休问题日益受到各方重视。由于众多中小学缺乏午休设施,学生大多趴在课桌上午睡,这种睡眠方式不仅对颈椎不好,也容易影响睡眠质量。如何提高学生在校午休的舒适度成了家长和学校的关心事,受到社会各界的广泛关注与热议。近期,可以躺睡的午休课桌椅频频入驻全国多地中小学。

课桌椅切换 午休模式 实现就地躺睡

记者在一恒公司样品间看到,正常模式下的午休课桌椅,看起来与普通的课桌椅并无二致,但在它平平无奇的外表下却暗藏玄机。需要午休时,学生只需翻转桌面,提起枕托,调节椅背,拉出脚托,这套课桌椅便能摇身一变成为午休躺椅,实现从趴睡变躺睡。记者体验后发现,午休课桌椅操作简单,熟练后短短十秒就能完成“变身”,低年级学生也能独自操作。

目前我们产销形势良好,来自全国各地的订单已经排到7月份了。一恒公司销售经理万杰介绍,自春节后开工



课桌椅切换 午休模式



课桌椅桌面翻转

以来,该公司一边加紧消化节前订单,一边忙着接新的订单。下个月,该公司的销售团队将携午休课桌椅亮相重庆的中国教育装备展示会,借展会平台进一步拓宽销路、抢抓商机。

产销两旺的背后 注重产品设计与品质提升

产品面向中小学生,其舒适度和安全性很重要,因此我们在设计上花了

不少心思。一恒公司董事长李高峰介绍。据悉,一恒公司专业生产各类教学仪器。2021年,该公司嗅到市场商机,瞄准中小学生在校园午休需求,集中研发力量推出第一代午休课桌椅,并根据市场反馈不断优化细节、改良升级。如今,该公司推出的午休课桌椅已经迭代至第三代。相较于第一代,第三代午休课桌椅桌面翻转明显更为轻松,倾斜后的桌面能最大化利用教室空间,座椅下



工作人员安装产品

方的可移动收纳盒可以收纳学习用品和毯子,椅背的曲线弧度更贴合人体颈椎。目前,第四代午休课桌椅正在研发中,该款产品将增加腰托设计,适用范围也将进一步扩大。

今年我们的目标是销售30万套午休课桌椅。李高峰告诉记者,随着中小学生在午休问题的热度不断上升,销量持续走高,预计今年市场需求将进一步扩大。

永康五金MBA品牌研讨班再开课 让你做商业战场上的智者

本报讯(融媒记者 程明星) 3月14日至15日,第二届永康五金MBA品牌研讨班第5期课程开课。经过两个月的小长假“实践课”,40名学员带着收获和疑惑再次回到了班级,补偏救弊。

与以往营销类课程不同,本次课程邀请到浙江大学经济学院国际经济学系副教授、浙江区域经济与研究中心副秘书长、著名博弈论专家郑加成。他向学员们带来题为《博弈论与管理决策创新》的讲座。据悉,博弈论是现代数学的一个新分支,也是运筹学的一个重要组成部分,它的哲学思维方式,能为企业管理决策提供了重要参考。

人生就是一个不断选择、不断博弈的过程。这个社会唯一不变的是变,应变之策就是博弈思维。培养良好的博弈思维能让人在变化当中实现利益最大化。郑加成的一番话,很快就引起学员们的兴致。

随后,郑加成通过现实案例引出博弈思维,深入浅出讲授换位思考、领先一步、相权决策等策略。他强调,任何比拼中,既没有永远的进攻,也没有永远的防守,因地制宜的策略思维才是制胜的王道。正确的策略,既是实力的催化剂,又是实力的补



专家给学员介绍博弈思想

充。所以,正确的策略思维本身就是一种实力。郑加成还鼓励学员将政治上求同存异与妥协、经济生活上合作共赢的应用型博弈思维运用于各种弈局中,赢得企业发展良机。

课上,北京赞伯营销管理咨询有限公司创始人路长全围绕商业模式创新,带学员们回顾了市场渠道运作7步模型,并从商业要素之间链接关系展开,构建商业模式创新导航图。其间,他还通过美国西南航空、吉列刮胡刀、迪士尼等典型企业案例深刻剖析16种商业新模式,启发学员立足未来企业商业生态,思考下一代链接关系,推进创新商业模式,突破企业成长天花

板。

市经信局相关负责人提到,学员要着力提升建模能力、协作能力、逆向思维能力等三种能力,用数字化的手段,找准16种模式的参照系视角,实现商业模式创新;要突出合作博弈,积极寻找目标利益相一致的商业共同体;更要善于探索问题的反面,以领先一步的决策思维谋划全局。

据悉,市经信局将以品牌打造为核心,以企业实际需求为重点,谋划后续品牌班现场教学课程,持续发挥品牌班搭台引路的枢纽作用,为高质量建设世界五金之都、品质活力永康注入强大动力。

阿里 五指法 指点迷津

本报讯(融媒记者 程明星) 1688店铺没展现、没流量、没成交,是什么原因?商家要怎么快速定位问题所在?怎么快速优化实现成交提升?日前,由市商务局指导、市电子商务服务中心主办的“商务带你拓市场·渠道强企”系列行动之1688超级工厂生意经《老板私董会》培训活动在市电子商务服务中心举行。

1688中小企业成长中心专家讲师王其兴给到场商家讲解了阿里有名的“五指法”,演示全方位的讲解。五指法指的是将商品、数据、竞对、营销、服务等五个层面比作一只手的五根手指。

培训会上,围绕《1688五指法第二势:电商诊断》,王其兴从平台方向和规则、市场和对手分析、引流、爆款打造、数据分析和诊断等方面出发,为商家搭建了1688平台运营整体框架,并现场解析1688新灯塔权重,指出商家服务提升的重点。

为了生动说明“五指法”的可行性,经过现场沟通,王其兴以一名商家学员的1688后台为真实案例,剖析该商家店铺运营存在的问题。同时,帮助学员分析产品规划、客户规划的方法与技巧,以及如何做好执行与监督。

此外,当天的培训活动中,王其兴还带来了《老板必知的三个生意机会》《天龙八部经营有方》《企业年度规划画布》等主题经验分享,多维度地为1688店铺运营提供了全新的视角,获得了在场商家一致好评。

● 经信视界看制造 ●
数字转型谋发展

● 商务带你拓市场 ●
渠道强企