

专注按摩器赛道 启动发展新引擎 正奇公司 抢抓大健康风口 深化海外布局

永康市正奇健身器材有限公司(以下简称 正奇公司)是一家集研发、设计、生产按摩器于一体的外向型企业。历经十余年发展,该公司不断深化海外布局,生产的按摩器产品从永康走向全球,在海外市场成功打造了多个爆款产品,助力永康制造按摩器持续圈粉国际市场。

4月17日,记者在正奇公司生产车间看到,员工们正忙着生产足部按摩器。这一批准备发往海外的按摩器,功能升级,能更加全面舒缓释放用户压力。正奇公司总经理徐女士说。



员工在装配



员工在搬运产品

抢抓机遇研发新品 填补市场空白

在科技快速发展的时代,人们被手机、电脑等电子产品绑架,得抬不起头来,身体逐渐释放出颈椎不适、眼睛酸涩、头晕头痛、腰酸背痛等各种不适信号,亚健康问题持续困扰着人们。在快节奏和高强度的生活压力下,人们健康养生的时间不断被压缩,合理利用碎片化的时间,让身心放松一下已然成为健康养生潮流的大方向,按摩器作为保健市场的新热点、新风尚,站上了风口。

我记得大概在2008年前后,足部按摩器在国内一经面市就风靡全国。历经一两年的发展后,足部按摩器产品像雨后春笋般竞相涌进市场,发展势头十分强劲。正是看中该行业的发展前景,我们成立了公司,正式步入健康器

材行业。徐女士说。

由于当时国内市场火热,按摩器的价格十分内卷。作为当时仅有20人的一家新创公司,正奇公司并不具备与其他资金充足的企业比拼价格的实力,只是四处寻觅着进入市场最合适的切入口。

2011年,徐女士作为客商去广交会观展,发现按摩器与展会第三期展出的医疗保健品和器械领域相关,而展会上并没有此类按摩器产品的身影。对正奇公司来说,这无疑是个绝佳的发展机遇。

广交会结束后,正奇公司立马着手开发了几款足部按摩器,并把产品带到了2012年的广交会。

当时场面非常火爆,展位上全是

人。来自各地的客商踊跃体验产品,我们忙着接待,都没有时间吃饭。对于产品首次参展就深受欢迎的场景,徐女士记忆犹新。在展会的牵线搭桥下,正奇公司结识了很多海外客商。

当时海外市场只有按摩椅,足部按摩器市场一片空白。一位来自俄罗斯的客商在试单300台后,利用电视广告推广足部按摩器,一下点燃了俄罗斯市场热度,产品十分畅销。该客商转眼就在我们公司下了10个柜的订单。徐女士说,产品热销给了正奇公司很大的发展信心。

面对广阔的海外市场,正奇公司在做好产品的基础上,积极参加各大国内外展会,扩大朋友圈,深入国际按摩器市场掘金,不断扩大市场版图。

提升产品质量 锻造核心竞争力

按摩器作为一种健康器材,其核心功能在于通过不同的按摩方式,实现肌肉放松、神经舒缓、血液流通等健康效果,以此为用户提供一种便捷、有效的保健方式,帮助人们缓解身体疲劳,提升生活质量。

我们的产品大体上可以分为机械款和气囊款。机械款模拟人手按摩方式,贴合人体部位,对其进行仿真按压,可以使按摩更到位。气囊款则采用气阀调节压力,以可调节的按摩力度带给用户舒适的按摩体验。不同的国家会偏爱不同类型的产品,但大家都喜欢功能、操作简便化的产品。徐女士说。

从局部加热到循环加热,从单一的滚动模式到滚动+敲击复合模式,从单一部位使用到多部位通用,从平放在地面到可随意调节高度以按摩不同部位,正奇公司以提升用户体验为出发点,将发展的眼光落在产品核心功能

的迭代升级上,将加热方式、按摩方式、材料升级等作为研发升级的方向,在市场调研、客户反馈的基础上,结合振动、压力、热敷等多种技术,不断研发功能更完善、按摩效果更好的产品,满足不同类型用户的需求,为用户打造更为舒缓、放松、有效的健康体验。

2018年起,为进一步开拓市场,正奇公司以用户对身体特定部位按摩舒缓疲劳的需求为研发方向,将产品品类从足部按摩器逐步拓展到腿、腰、背、头、手等部位,构建更为丰富全面的产品体系。

不同部位的产品在材质、按摩方式上会有所不同,像手部的承受力比足部更小,所以手部按摩器要采用更为柔软的材质,并且手部比足部面积更小,手部按摩器按摩的点位以及力道都要求更加精准。因此,虽然不同品类产品核心结构、技术要点相差不大,但仍

需要着眼于细节之处,才能做出用户认可的好产品。徐女士说,产品不断创新,让该公司的按摩器不断成为海外市场爆品。

有市场就有竞争。按摩器海外市场一片红火,随之而来的市场竞争也逐渐加剧。一直以来,我们一直秉持卷质量不卷价格的经营理念,用心做好产品。我们坚信,只有做好产品,企业才能拥有核心竞争力。这是与优质客户建立长期合作的基础,也是公司实现良性发展的核心支撑。徐女士说,未来,该公司将把目光聚焦到康复型健康器材领域,以更专业的技术要求、更高的产品门槛,提升企业的核心竞争力,为企业发展带来更多机遇。

融媒记者 郑旭华

为销售终端赋能 打造增长自驱力 王力公司构建 厂商共赢新生态

本报讯(融媒记者 郑旭华 通讯员 黄田)日前,王力安防科技股份有限公司(以下简称 王力公司)全国大区经理及业务骨干齐聚一堂,开展以“打造M9数字化+AI新媒体全域营销能力”为主题的专项训战会,对一季度销售情况进行深刻复盘,更为全年市场攻坚注入强劲动能。

数字化时代,全媒体成为宣传营销主战场。王力公司坚持对外学习标杆,对内总结优化复制的方法论,聚焦全媒体领域,从总部培训到门店游学,从线上王力之声开课到业务团队线下驻店带教,持续不断为销售终端赋能,打造增长自驱力。

随着AI的兴起,王力公司通过构建AI时代全媒体营销体系,以全域覆盖、精准触达、智能运营为核心目标,将AI技术与新媒体矩阵深度融合,覆盖抖音本地生活、微信生态私域、小红书种草矩阵等关键战场,通过构建AI内容工厂+大数据洞察平台+自动化营销中台的铁三角架构,打造贯穿品牌传播、用户运营、销售转化的全链路解决方案,实现从流量获取到用户沉淀的闭环管理,为经销商团队注入增长动能。

好产品是撬动经济杠杆的支点,但产品再好没有渠道也是纸上谈兵。我们公司每年斥资近亿元,定期组织学习培训,邀请全媒体营销相关的专业团队,为经销商传授理论方法,提升业务能力,并组建专业团队陪跑经销商,全方位为经销商赋能。此外,我们还持续深度挖掘优秀经销商案例,提炼可复制的门店管理、活动策划样板等经验做法,打造多个可复制的经销模式样板。王力公司相关负责人说,在新时代形势下,该公司将全渠道赋能经销商,构建厂商共赢新生态。

检查在建工地50余个 完成问题整改10余个 开发区执法中队 开展文明施工巡查

本报讯(融媒记者 郑旭华 通讯员 李欣然)为进一步加强在建工地规范管理,引导工地文明施工,连日来,市综合行政执法局经济开发区中队(以下简称 开发区执法中队)持续开展在建工程项目的常态化巡查,助力提升城市环境质量水平。

巡查中,开发区执法中队多措并举,坚持源头管控、规范引导、跟踪督促,重点对开发区在建工地裸土覆盖、进出车辆冲洗、作业现场扬尘防控等重点事项开展检查。

针对发现的问题,执法人员当即责令工地负责人限期整改,并签订《在建工地周边市容卫生及渣土清运管理承诺书》,督促施工单位严格依法落实文明规范施工运输要求,切实做好工地出入口及周边区域环境卫生日常管理。截至目前,开发区执法中队共出动执法人员90余人次,检查在建工地50余个,完成问题整改10余个。

下一步,市综合行政执法局将持续推进工地长效治理的“后半篇”文章,做好问题跟踪整改,构建共建共治共享的治理新格局,营造更加整洁有序的城市环境。

专精领航 育新提质