双轨制模式“双百战略”
我市企业逆势突围实现增长

近日，记者从有关部门获悉，1-6月，全市规上工业总产值达537.7亿元，同比增长3.4%。这份成绩单背后，是我市众多企业主动求变、创新突围的生动实践，以不同的战略路径，诠释了永康制造在风浪中前行的密码。

打造双轨制模式 建立本土化服务网点

走进浙江锦霖运动科技有限公司（以下简称“锦霖公司”）的产品展厅，仿佛置身于一个充满活力的运动科技世界，琳琅满目的产品直观地展示着企业的创新活力。

“通过近两年的持续拓展，我们的产品线已成功覆盖从3岁幼童到70岁长者的全年龄段用户。”锦霖公司董事长应灵枝介绍，今年3月，公司收获了一个价值约1000万美元的欧洲市场订单，成为驱动其上半年产值实现同比增长约15%的关键因素。

“我们紧紧围绕欧美等市场的特点与偏好，进行针对性的研发。”锦霖公司业务部组长徐英姿说，支撑这一策略的，是一支仅有28人却堪称“特种兵式”的高效研发团队。

这支团队采用了独特的“高校+产业”双轨制模式。一方面，与国内顶尖高校共建联合实验室，依托学术力量攻克基础材料科学等底层技术难题；另一方面，汇聚了一批拥有十年以上滑板车行业经验的资深工程师，组成产品攻坚组，专注于应用层面的快速迭代与性能突破。这种产学研深度融合的模式，使得锦霖公司保持每年开发5-8款新品，并确保其中2-3款新品实现量产，源源不断地为市场注入新鲜血液。

此外，针对售后服务这个海外客户最核心的关切点之一，锦霖公司创新性地推行本土化服务战略——计划在全球主要区域市场，甄选优质合作伙伴共建本土化服务网点。

制定“双百战略”实现从广撒网到深耕作的突围

“今年1月至6月，我们产值实现了同比增长约30%。”浙江安东电子科技有限公司（以下简称“安东公司”）总经理黄廷汉在谈到上半年业绩时，语气中透露着沉稳与自信。

记者了解到，安东公司长期深耕跨境电商领域，客户数量庞大但极其分散。国际形势的风云变幻让公司管理层深刻认识到，过度依赖大量抗风险能力弱、履约能力不稳定的中小客户，对制造业而言，潜藏着巨大的经营风险。

随后，安东公司毅然摒弃广撒网的粗放模式，转向深耕作的高质量发展路径，并制定了清晰的“双百战略”：精挑细选100位具有发展潜力的核心客户，并将每位核心客户的年成交额保持在100万美元以上，在控制风险的前提下，努力实现公司整体销售额突破一亿美元的大关。

为确保战略稳健落地，安东公司采取了多重保障措施。如将核心客户科学地分散布局在约30个国家，每个国家仅聚焦服务2位至4位核心客户，有效规避单一市场波动带来的系统性风险。建立强大的跨境电商数据分析能力，精准捕捉全球消费趋势，把握市场脉搏，并将数据洞察与实体制造深度联动，指导研发方向和柔性生产。

随着产品线的扩展与深化，安东公司研发的面包机、芝士炉等符合全球市场消费升级趋势的新品类应运而生，产品矩阵更加丰富多元。加之与核心战略伙伴的深度绑定与高频互动，安东公司得以更精准地把握市场动态，实现超前布局。“目前，我们的订单已经排到明年1月。”黄廷汉兴奋地说。

融媒记者 程明星

赋能30家外贸企业数字化营销
市商务局举办Facebook社媒客户开发实操培训

本报讯（融媒记者 程明星）近日，由市商务局主办的“商务带你拓市场——渠道强企系列行动之Facebook社媒客户开发实操培训”在永康市电子商务公共服务中心落幕。本次活动吸引全市近30家外贸企业的电商从业者参与。专业培训赋能企业数字化营销能力提升，为外贸转型升级注入新动能。

活动特邀全网营销专家、中国电子商务协会认证讲师陈晨担任主讲，围绕“Facebook客户开发策略”“社会化营销内容创意与执行”“营销工具打造”“团队机制建设”四大核心模块展开系统教学。陈晨结合国际市场趋势与典型案例，深入剖析社交媒体精准获客技巧，现场演示数据化营销工具操作流程，并针对企业团队管理痛点提出解决方案。

作为本次培训的承办方，金华市聚麦网络科技有限公司展现了专业服务能力。作为阿里巴巴国际站核心服务商，该公司长期致力于提升客户平台运营效能，此次更创新推出免费外贸客户开发培训项目，以“培训+运营”双轮驱动模式，助力企业构建全渠道营销体系。公司负责人表示，将持续响应外贸企业需求，通过定制化课程与资源对接，帮助企业突破传统营销边界，在全球化竞争中抢占先机。

参训企业代表与讲师展开热烈互动，就相关具体问题深入交流。多家企业计划将培训成果转化为实际营销方案。

市商务局相关负责人指出，本次培训是落实稳外贸政策的重要举措，旨在通过技能提升帮助企业应对国际市场挑战。后续，该局将联动更多行业资源，持续开展跨境电商、海外仓建设等主题培训，打造立体化企业服务生态，推动永康外贸从“制造出海”向“品牌出海”跨越。

五指岩生姜上市
价格不再“姜你军”

本报讯（融媒记者 曹润鑫 程卓一）眼下正是生姜上市的季节。在唐先镇三合村，凌晨4时不到，星光还未褪去，农田里已热闹起来了。村民们借着头灯的光亮，开始采摘五指岩生姜。

刚采收的生姜带着湿润的泥土，独特的香气瞬间在田间弥漫开来。村民成元兴今年种了250公斤姜种。看着地里丰收的生姜，他高兴地说：“今年天气好，生姜长势不错，产量也高，价格与往年持平。”

三合村生姜种植史可追溯至三四百年前。过去，每家每户只小规模种植，仅种植20多公斤姜种，产量有限，销售也难。那时，村民们挑着重担，徒步30多里路到周边集镇叫卖。如今，在政府扶持和产业链完善下，这一传统产业焕发出了新生机。

三合村村委会副主任黄发明介绍：“平均每户人家种了两三亩，有些村民还种了十来亩，人均收入可达数万元。”

65岁的黄美林是一名种姜“新兵”。今年刚返乡的她，在政策鼓励下尝试种了75公斤姜种。“今天才开始卖，卖了100多公斤。”黄美林说。

凌晨采收的生姜需要及时运出，以保证新鲜度。为进一步打通产业链，去年5月，三合村成立“晓姜”共富工坊，入驻唐先镇秀岩村，将五指岩生姜的种植、加工、销售融为一体，通过种销联动，不断提升村民的种植积极性。目前，全村五指岩生姜种植面积达到了300多亩。

三合村地处山区，生姜是村民主要的经济来源。“我们现在围绕做大做强生姜产业，从生产到销售一条龙服务，村民只管种，村里统一销售，这样整个生姜产业逐渐发展起来了。”三合村党支部书记、村委会主任董红阳说。

目前，三合村还推出了一系列补贴政策：种植1公斤姜种，村民可获8元补贴；肥料补贴则通过直接配送有机肥到田头的方式落实。此外，该村还积极对接省农科院专家，从种苗育苗源头破解技术难题，并与顺丰快递开展长期合作，让五指岩生姜顺利销往全国各地。

“现在，我们村民种生姜的积极性很高，去年村集体收入仅生姜一项就达到20多万元。”董红阳说。

村民在搬运生姜

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

永康市融媒体中心 宣