



晓诚电器参展现场



途达公司积极备展

创新破局

第

138届广交会描绘 全球拓市

永康制造

今年参展,最直观的感受就是电动工具产品更丰富,设计感也大幅提升。谈及变化,晓诚电器总经理陈麒浩指出了核心的要点。这一转变源于锂电技术带来的产业变革,也源于行业从业者日益增强的文化自信与产品自信。

陈麒浩认为,锂电产品周期的到来,为电动工具的创新打开了新赛道。不同于传统直流电时代的功能局限,锂电技术结合芯片控制,让一机多用从设想变为现实。以前的电钻只能钻,角磨机只能磨,功能单一。现在一台锂电电钻,通过切换配件就能实现多种操作,大大提升了使用效率。在陈麒浩看来,脱离电线束缚后,智能产品如雨后春笋般涌现。比如锂电割草机,现在已经升级为智能割草机器人,无需人工值守就能完成作业,这类创新产品在展会上备受关注。他说。

除了功能革新,产品外观的个性化

突围同样亮眼。陈麒浩回忆,过去部分电动工具企业常跟风传统大牌产品,比如牧田的颜色、博士的风格,很多企业在模仿。如今,展会上的产品早已告别千篇一律,红色、蓝色、绿色等多彩设计层出不穷,每家企业有自己的设计语言与风格。

这背后是行业对外观要求的提升,更是从业者的自信升级。我们不再需要靠模仿、贴标签,而是敢做自己的品牌,对模具、线条、色彩都有了自己的追求,坚定走自主品牌路线。陈麒浩说。

在途达公司,该公司国际贸易部销售总监田彩云向记者重点介绍了融合健身车与骑马机双重功能的新品手板样件。这款产品还没正式量产,这次带去广交会,就是想让客户现场测试、提反馈。她说。

谈及新品研发初衷,田彩云回忆

起上届广交会的场景:当时公司携带多款健身车样品参展,有客户提出能否在健身车上增加赛马、骑马等趣味性的想法。这一需求迅速被团队捕捉,随后联合技术部门攻关,实现了健身骑行与骑马摇摆的功能融合。

用户在骑行锻炼的同时,还能体验骑马的摇摆感,既保留了运动效果,又提升了趣味性。客户的需求是产品创新的起点,我们想通过广交会验证这个功能+趣味的思路是否贴合全球市场。她说。

此外,途达公司还准备了数十款处于手板样阶段的新品。这些是我们从设计角度提出的设想,但尺寸是否合适、颜色是否符合目标市场偏好、弹簧松紧度是否需要调整,还需要听听客户的反馈。田彩云说,此前客户反馈的高度不够、弹簧太紧等问题,这些细节将成为产品优化的关键依据。

产品创新:解锁多样性 注重设计感

客户变动:多维度布局 拓市提质量

广交会作为全球采购商的风向标,其客户结构变化往往预示着市场趋势转移。此次参展,陈麒浩敏锐察觉到一个明显变化:欧美客商数量较往年减少,来自第三世界国家的采购商则显著增多,其中非洲、南美等一些国家的客商身影尤为突出。

这不是偶然,而是市场与政策共同作用的结果。陈麒浩结合自身经历分析,此前他赴非洲出差时,随处可见中国基建项目的身影,道路、厂房、基础设施建设如火如荼,这些国家的发展速度越来越快,对电动工具的需求越来越大。

以往经济相对落后的地区,如今因基建需求激增,对电钻、切割机等电

动工具的采购量大幅增加。陈麒浩说,他们来广交会,就是为了找到性价比高、适配基建场景的产品,这对我们来说是一个新的机遇。

值得关注的是,尽管参展外国客群总量较春交会有所减少,但客户质量却显著提升。陈麒浩透露,以前的客商很多是零售客户,谈的大多是零散订单。今年主要是批发客户,他们对产品规格、价格体系、供货能力的关注度更高。他分析道,这一变化与国家支持企业走出去的政策密切相关。

如今,越来越多中国电动工具企业在海外设厂、开直营店,当地消费者无需通过展会就能买到产品。真正来展会的都是有批量采购需求的客户,精准

度自然更高。陈麒浩说。

途达公司则布局全球展会,主动出击拓市场。田彩云透露,该公司以主动获客为核心,持续拓展全球展会版图。除了广交会,该公司还计划于明年3月参加韩国体博会,后续还将布局巴西、中东、日本、俄罗斯等国家和地区的展会。

过去我们做B端生意,更多依赖传统B2B平台,属于被动获客,而展会是主动出击,能更直接触达客户。田彩云说,选择这些市场是结合公司现有客户分布情况制定的策略,一方面可以巩固老客户,另一方面可以带新品让客户体验,吸引更多新客户,进一步扩大全球市场份额。

行业观察:推动转型升级 激活新引擎

透过广交会这一窗口,陈麒浩对电动工具行业现状有了更清晰的判断:当前正处于转型升级的关键阶段,锂电产品、智能产品已成为新的增长引擎。

通过此次参展,我注意到多样性和创新性是行业关键词。陈麒浩说,随着直流电工具时代的全面到来,越来越多脱离电线限制的产品不断涌现,功能也突破了传统范畴。除了智能割草机器人,还有可折叠的锂电扳手、带数显功能的电锤等。这些产品不仅满足了消费者对便捷性的需求,也拓展了电

动工具的应用场景,比如家庭DIY、小型工程等。陈麒浩说。

谈及晓诚电器未来的发展,陈麒浩有着自己的明确思路:继续以锂电技术为核心,深耕产品创新,同时抓住第三世界市场的机遇,进一步拓展海外批发渠道。中国电动工具行业已经从制造大国向制造强国转型,我们要做的就是坚持自主品牌,把产品做得更精、更专,在全球市场上打造中国制造的名片。陈麒浩说。

在田彩云看来,展会既是同行新品

的展示窗口,也是全球需求的收集站:一方面,大量参展商带来的新品能反映行业趋势;另一方面,来自不同国家的客户带来差异化需求,有助于企业精准定位全球细分市场。

作为中国外贸的晴雨表和风向标,广交会成了途达公司链接全球需求的又一重要节点。未来我们将继续把展会当作产品迭代起点和市场拓展桥梁,把客户反馈转化为创新动力,让中国制造的健身设备走进更多国家和家庭。田彩云说。

作为观察中

国外贸的核心窗口与中国制造出海的重要跳板,广交会折射出了行业深层变革。



近日,第138届广交会第一期闭幕,记者走访了我市参展企业永康市晓诚电器有限公司(以下简称晓诚电器)和浙江途达五金制品有限公司(以下简称途达公司),他们向记者分享了行业的产品变革、市场动向与发展趋势。