

“重工业”爱上了“轻直播”

重卡线上订单达 85%，紧固件客单价翻了 8 至 10 倍

■ 张蕊



武然然在卡车前直播。图片来源:每经记者 张蕊 摄

然汽车,再到新能源车,车辆更换周期日益缩短。购车关乎未来几年的收益,因此产品选择至关重要。

调研当天,一位跑了20多年货运的卡车司机丁克伦从贵州遵义驱车1600公里到邯郸提车。他表示,最开始就是刷抖音时刷到直播间,后来一直关注,之前专门来公司考察过一次。在经过多方对比后,考虑到这款车能够有效降本,并且更安全,最终决定下单。

不仅如此,每经记者了解到,通过日常直播,企业的产品研发和设计也得到升级。武然然说,不管是老用户反馈的车型设计缺陷,还是新粉丝提出的新需求,都可以第一时间反馈给后方设计师进行升级和研发。这也为公司未来的产品研发指明了方向。

从“按吨卖”到“按件卖”直播不到一年客单价翻了8至10倍

与武然然一样,宜邦机械科技(邯郸市)有限公司总裁杨建辉最初也觉得在直播间卖工业品不可思议。

但在跟着县里领导去杭州、义乌学习考察后,这位从事紧固件(螺丝、螺母等)行业30多年的老生意人发现线上渠道“大有文章”。回来后,杨建辉便招兵买马、组建团队,把直播间开进了车间和仓库。

从一开始的“不可思议”,到现在“信心挺足”,杨建辉介绍,从去年6月组建团队到8月中旬上线,只用了两个月线上就突破1000单;去年年底前用4个月时间突破日均2000单。“有内行说我们很幸运,一般可能要半年或一年才能达到这个量。”

通过做直播,以前按吨卖的紧固件,现在按件卖。杨建辉说:“一开始1000单、2000单时,客单价平均四五块钱,三块钱

起卖,快递一块五。到今年有时卖不够1000单,但客单价平均已在40块左右。”也就是说,不到一年,其客单价翻了8至10倍。

客单价上涨,原因在于很多客户会复购,并且复购时会多买几个。杨建辉说:“我们通过软件分析,小客单复购率高达70%,有30%比如个人买个凳子,可能一两年就不买;但小的修理部、加工厂、施工队,每天会买,因为买过以后体验感好、产品质量好、快递及时,下次就会直接到店下单。这样对我们来说成本也低了,利润空间也更大了。”

更让杨建辉感到惊喜的是,做了几个月后,不仅小客单卖得好,而且通过直播间、短视频引流,也吸引来很多大客户。

“有些终端用户用量大,通过直播间了解到我们后就私信来验厂,成交了200万元、300万元的订单。”杨建辉表示,今年一季度公司销售额为1500万元,其中1200万元来自线上引流后转至线下合作的大客户。

“线上每天卖两三万元,虽然总销售额不是太高,但是利润很好,足够养活这个团队,甚至还有盈余,并且起到了品牌宣传的作用。”杨建辉说,现在电商平台共有8460个品类,自己生产4300多个,其余外采,主要是为了增加用户黏性。“客户来买啥都有,下次还愿意来,所以就把不生产的产品也纳入进来。”

成安县发展和改革局党组书记、局长,“一品一播”工业品专班负责人郭砚文告诉每经记者:“成安县今年工业总产值370亿元,特色产业营收503亿元,其中工业品是很重要的。在‘一品一播’的牵引下,从数据来看,今年1—5月规模以上工业增加值增速达到9%,在全市非常靠前。”

(转自中新网)

从卖产品到卖体验

在旗舰店遇见消费新图景

新华社报道,一家饮品店打造了博物馆式的空间,一家手机店装饰了瓷瓷风格的门面、一家茶饮店成了一座城市的旅游打卡点……品牌旗舰店正从单纯的零售门店转型为城市消费新地标。

从郑州东站东广场出来,抬眼便可见一个巨大的“雪王”造像,旁边是排成长队的消费者。热闹场景似乎在告诉每一位抵达郑州的游客:这座城市,正在发生一些关于消费的有趣变化。

“来之前我做了攻略,一出高铁站可以直奔这家店。”来自山东济南的游客王晓因把这家饮品总部旗舰店当成了河南之行的第一站。店内人头攒动的热闹氛围超出了她的预期,除了限定口味冰淇淋和令她心动已久的冰箱贴,王晓因又挑选了一堆盲盒和积木,“种类多,价格也不贵,我现在在很后悔出门没有带行李箱,可以多带些回去送给朋友”。

在现场注意到,在这里,拍照打卡、社交休闲与消费购物一样重要,盲盒、冰箱贴、毛绒玩具等琳琅满目的文创产品为消费者提供了低门槛的情绪价值,单纯的交易场景变为多元体验空间。工作人员李冬雪说,今年端午假期三天,店铺客流量达15万人次。

当前,我国服务业规模稳步扩大,越来越多居民对生活服务有了更高需求,消费重点从“购买更多商品”加快转向“获得更好的服务和体验”。记者走访发现,不少旗舰店正在通过精细化、个性化的服务,激活消费潜力。

在郑州郑东万象城,一家手机品牌的旗舰店以瓷瓷文化为设计灵感,结合年轻人喜爱的潮流文化,正在让门店突破传统零售的功能边界。

推开玻璃门,映入眼帘的是充满河南元素的主题墙。烩面、中原福塔、方言文字等元素的融入,使之成为商场热门的拍照打卡点。在店铺一层,除了产品体验台,专业的咖啡功能区吸引了记者的注意。“商都胡辣汤拿铁、荆芥洛风气泡美式、黄州麦穗香可这几款都成了我们的热销品。”店长艾子清说,每一杯咖啡都是关于郑州的风味记忆。

当越来越多的旗舰店选择用文化与消费者对话,便在无意间成了令“本地人骄傲、外地人向往”的新消费空间。

走进位于郑州市金水区的一家茶饮主题旗舰店,香料伴随着瓷铃声浸入消费者的感官。以河南博物院的馆藏文物彩绘勾首马为原型的艺术装置静静伫立在店铺门口,百家姓、拴马桩、“丝路走廊”等场景设置让店铺变身文化微展厅。

“我们是冲着河南特色来的。”来自北京的“00后”小张和她的朋友带着“打卡”清单来到店里,带着荆芥饮品、胡辣汤风味薯条,奔赴下一个目的地。

“今年5月,该店销售额同比增长约15%,旗舰店正在从功能价值载体走向情绪价值载体。消费者来到这里,带走的不仅是一件商品,还有一段体验、一种文化认同。”该茶饮品牌河南区域经理张亚琼告诉记者,河南拥有厚重的文化底蕴,企业想在产品之外,通过空间讲述更多关于中原文化和风物的故事,让消费者在喝茶的同时,也能完成一次关于中原文化与香料文明的探索。

从零售卖场到城市休闲目的地,品牌旗舰店正在通过“顾客”与“游客”之间的界限跨越,不再是单纯的销售终端,而是正在成为品牌与消费者建立深度关系的“第三空间”。

旗舰店越来越好逛的背后,是居民消费需求的转型升级——从刚需购物到情绪价值、文化体验、社交属性的综合满足。从旗舰店往里看,遇见的是升腾的消费新图景。

(刘振坤 杨金鑫)

6月的邯郸,热浪蒸腾。但在邯郸市成安县伯昂专用车制造有限公司的车间旁,比天气更火热的,是“伯昂汽车”的直播间。

一个三脚架,三台手机,背后是一排锃亮的重型卡车。伯昂汽车销售经理武然然对着镜头,语速飞快,底气十足:“车型不对,努力白费;车型选对,挣钱不累!”

一年前还不敢出镜的武然然,如今已习惯在车间旁,将身后几十万元的“大块头”推介给屏幕前千里之遥的卡车司机。

2025年,邯郸市提出“一县一特、一特一品、一品一播”战略,将直播电商作为推动县域经济数字化转型的重要抓手。而武然然的转变,正是该战略的一个缩影。在成安这个年工业总产值370亿元的北方县城,螺丝、螺母、钻头、重卡——这些最“硬核”的工业品,正通过直播间走向全国,甚至跨越大洋,销往欧美。

当“重工业”遇上“轻直播”,一场关于传统产业数字化转型的县域实验将如何展开?近日,《每日经济新闻》记者(以下简称“每经记者”)跟随2026年“活力中国调研行”到邯郸成安县进行了实地采访。

从“跑断腿”到“动动嘴”直播重构工业品交易半径

作为卖了十年重卡的老销售人,武然然近一年来真切地体会到了从“跑断腿”到“动动嘴”的转变。

武然然坦言,以往像重卡这种大型工业品的销售完全依赖线下地推,每位销售均需配备车辆,而卡车一天能够往返的路程仅限于邯郸周边,销售需要驾车前往加油站、货物集散地、停车场等,以“偶遇”的方式来接触客户。

“但卡车的客户群体具有独特性,邯

郸本地客户往往不在本地运营,外出偶遇的客户可能来自外省,彼此较为陌生,一名销售一天仅能收集十几个客户信息,客户精准度也不高。”她说。

随着行业竞争加剧,利润空间收窄,这种获客方式的成本越来越高。“当时,邯郸市提出‘一县一特、一特一品、一品一播’战略。”武然然说,公司便在这样的背景下开始尝试通过直播来卖重卡。

武然然坦言,起初,她认为在直播间销售几十万元的大卡车是不可能实现的。事实上,直播初期也确实遇到了很多问题,直播间规则、话术技巧、如何留住观众、如何获取客户信息、如何讲解产品都一无所知。

“县‘一品一播’专班了解到这些困难后,专门聘请培训师来进行专业指导。”

探寻表面处理与焊接装备融合发展新路径

“走进绿色智造 赋能产业升级”活动在海恩特举行

本报讯 为打通焊接装备与表面处理产业链交流通道,搭建技术互通、资源共享、协同创新的行业平台,深挖智能制造、绿色环保表面处理设备前沿技术,7月6日下午,由四川省成都市温江区委社会工作部、成都市温江区经济和信息化局主办,成都智能焊接装备行业协会协办的“走进绿色智造 赋能产业升级”活动在四川海恩特机械科技有限公司(以下简称“海恩特”)举行。活动汇聚区相关部门、行业专家、企业代表及海恩特管理、研发技术团队等近20人参与,共同探寻表面处理与焊接装备融合发展的新路径。

直观感受前沿设备技术

作为西南深耕表面处理领域二十余年的高新技术企业,海恩特专注环保

处理设备、非标智能产线研发制造,在绿色低碳生产、智能控制系统研发方面积累了成熟的技术经验。

与会人员近距离观摩非标设备加工装配全流程,了解绿色表面处理工艺、焊接工件预处理一体化方案等技术,收集企业在工艺配套、设备迭代、绿色改造等方面的技术问题。

共探产业协同升级路径

在交流环节,企业负责人围绕核心技术体系、非标定制服务、绿色环保工艺及行业发展趋势作详细介绍。公司计划对现有生产工艺进行自动化升级,以此为契机推动整体形象提升与智能化转型,逐步向机器人全自动化方向发展。成都智能焊接装备行业协会介绍本地焊接装备产业发展现状、企业技术

需求与产业链配套关键技术,并以此为基础,着力搭建焊接工艺与表面处理装备两大细分领域的对话协作平台。

现场交流气氛热烈,与会代表围绕自动化焊接解决方案展开深入研讨。会议聚焦智能制造技术落地、产线绿色改造、非标设备降本等关键议题,各方结合生产实际踊跃提问交流,在联合研发与技术配套方面有望进一步达成合作。针对空间受限的焊接工况,提出AGV+焊接机器人协同作业模式,有效破解狭小空间作业难题,还可通过引入协作机器人适应小批量、多品种生产模式。与此同时,激光焊接技术在复杂部位的应用价值也引发热议,其变形小、密封性好的优势获普遍认可,与会专家建议在关键区域先行试验验证。结合海恩特筹划中的焊接产线自动化改造,与会方建议优先选用国产机器人替代进口



与会人员近距离观摩非标设备加工装配全流程。

设备,提升供应链自主可控水平。

持续搭建长效行业交流平台

表面处理是高端焊接装备制造不可或缺的配套工序,海恩特机械深耕细分赛道的技术创新模式具备行业示范价值,后续将持续支持行业协会搭建更多产学研、产业链交流平台,助力区域装备制造产业建圈强链,推动绿色智造技术规模化落地。本次参访打通了上下游企业信息壁

垒,为焊接、表面处理两大行业融合创新提供新思路,有利于推动区域装备制造整体技术水平提升。

成都智能焊接装备行业协会相关人士表示,将持续发挥桥梁纽带作用,常态化组织标杆企业参访、技术沙龙、政企对接等交流活动,联动区域优质装备制造企业,打通产业链上下游协同通道,以技术互鉴推动产业创新,助力成都智能焊接与表面处理行业高质量、绿色化、智能化协同发展。

(樊瑛 张建忠)

鏖战酷暑 抢修“生命线”

■ 本报通讯员 李爱国 胡强

西北油田顺北油气田原油外运的“大动脉”,一旦因泄漏停输,后果不堪设想。

“绝不能让原油憋罐!抢修方案我来定,配件我去拿!”设备岗高峰猛地站起身,一把抓起图纸,在晨会结束的瞬间已冲出会议室,直奔物资库房。与此同时,赵小兵抄起安全帽,挥手指集抢修突击队:“走,上车!”空旷的隆1井场毫无遮挡,烈日将钢

铁设备烤得滋滋作响,地面热浪翻涌,脚踩上去仿佛要冒烟。突击队员跳下车,没有多余的话语,抄起工具便扑向渗漏点。

“副管机给我!”“扳手递一下!”汗水顷刻湿透了工装,紧紧贴在队员们的脊背上。高温炙烤下,每个人的脸颊都被晒得通红,汗珠顺着下巴滴落,砸在滚烫的法兰盘上,化作一丝白烟消散。

“大家咬咬牙,动作快点,务必一次成功!”赵小兵一边嘶吼着指挥,一边死死按住松动的接头。此时,高峰驾车疾驰而至,抱着崭新的接头冲进作业圈:“配件到了!”

拆螺栓、卸旧件、抹密封胶、上新件……队员们配合默契,每一个动作都精准而迅速。9时40分,随着最后一道紧固工序完成,试压表指针稳稳指向安全区间。

“通了!启泵!”随着设备轰鸣声再次响起,原油顺着崭新的接头奔涌流入罐车。看着原油外运恢复顺畅,满身油污与汗水的队员们相视一笑,又拧紧了一顶安全帽,转身奔赴下一个巡检点。

据悉,面对连日高温“烤”验,该分部坚持晨会“问诊”、加密巡检,以岗位联动的闭环管理,筑牢了原油外运的坚固防线。

“AI 赋能基层治理发展大会”新闻发布会暨媒体通气会举行

本报讯 7月5日下午,由《中华英才》半月刊社发起主办,成渝文旅产业创新发展联盟、四川大学文旅康养校友会等支持参与的“AI 赋能基层治理发展大会”新闻发布会暨媒体通气会在成都鲁能四川福宝美术馆隆重举行。发布会正式宣布,“AI 赋能基层治理发展大会”将于9月盛大启幕,同时宣布绵阳作为“300城联动·AI 赋能基层治理先行行动”首站标杆城市正式启动。发布会上,《中华英才》半月刊网四川资讯正式开通。

成都市政协副主席、四川大学杰出教授徐玖平,《中华英才》半月刊社副社长、半月刊网总编辑宋金甫,四川省文化和旅游厅社会组织联合党委委员、人才办主任梁继乾,四川省职业能力建设协会党支部书记高宁,人民网四川频道总经理薛育

建,四川省国际商务发展促进会会长高琳等领导嘉宾出席发布会。来自中央级媒体、全国性主流媒体、科技财经媒体、地方媒体及国际传播平台的近百位记者参会报道。

会上,宣布启动“出海先锋”栏目。该栏目将在国家发展改革委相关部门指导下,深入贯彻落实国家战略部署,系统构建中国企业全球化发展案例库与高端智库,通过全媒体矩阵深度报道中国企业在国际市场的开拓实践及基层治理模式的创新输出,以专业化视角记录中国品牌全球化进程,立体化展现中国方案的国际实践,持续赋能中国产业国际化升级,向世界展示真实、立体、全面的中国形象。发布会上正式启动了“AI 赋能基层治理典型案例征集”活动,面向全国300城征集AI 赋能基层治理的标杆城市、标杆企

业、标杆人物,征集范围覆盖政务系统、街道社区、AI 企业、行业组织等多元主体。入选案例将收录《中华英才》专题报道,纳入企业库、人才库、标杆库三大资源库,并推荐参与“出海先锋”国际传播计划。与此同时,千人标杆遴选计划同步开启,在全国范围内遴选AI 赋能基层治理的领军人物与先锋团队。

徐玖平在致辞中指出,当前人工智能正以前所未有的速度重塑社会治理格局,把基层治理作为国家治理的基石,借力AI 实现提质增效、转型升级是时代赋予的重大命题。四川省已将人工智能产业链列为重点推进的15条产业链之首,并出台24项举措推动产业发展。本次大会聚焦AI 赋能基层治理,正是响应时代号召、服务基层需求的有效实践。

(建刚 何睦)



送清凉嘱安全

为切实做好夏季防暑降温工作,保障一线职工身心健康与作业安全,近日,安徽淮北矿业集团淮北选煤厂组织开展夏季“送清凉”慰问活动,把组织的关怀与安全嘱托送到一线职工心坎上,进一步凝聚队伍向心力,激发职工干事创业热情。

本报通讯员 童军 摄影报道



《中华英才》半月刊网四川资讯频道主任杨明与成渝文旅产业创新发展联盟执行主席、四川大学文旅康养校友会常务副会长兼秘书长李坤签署战略合作协议。