

总部经济 扎根佛山

正大机电(集团)产业园奠基

□ 汤运良

近日,为全面配合广东佛山市“强中心”战略实施及产业结构优化升级,进一步贯彻禅城区产业链招商工作部署,佛山市高新区欧洲工业园C区暨佛山市正大机电(集团)产业园奠基仪式,在佛山市欧洲工业园隆重举行。

出席奠基仪式的领导和嘉宾有:禅城区委常委黄清华先生、张槎街道办主任胡安泉先生等政府领导,以及西门子(中国)副总裁农克强先生、西门子(中国)工业业务领域驱动技术集团机械传动部总经理和援凯先生等嘉宾,佛山市正大机电(集团)公司董事长麦大掌先生、佛山市正大机电(集团)公司总裁王正虎先生、广东零壹工业技术有限公司总经理林艺先生、佛山市正大机电(集团)有限公司总裁助理雷玉强先生,以及政府相关部门领导、客户代表、供应商代表、公司中高层及员工代表等,共120多人。

林艺总经理、胡安泉主任、黄清华常委等领导在奠基仪式上分别致辞。在音乐奏响、礼炮轰鸣、醒狮舞动的欢快气氛中,政府领导、西门子嘉宾及公司主要领导为正大机电产业园项目隆重剪彩、培土奠基。

在佛山市正大机电(集团)产业园项目奠基仪式前,公司领导应邀参加了佛山市“禅城区重点产业项目启动暨金融合作签约仪式”,在签约仪式前,佛山市刘悦伦市长、禅城区刘东豪区长等领导与西门子(中国)的农克强副总裁和援凯总经理,以及佛山市正大机电(集团)公司的麦大掌董事长、王正虎总裁、林艺总经理进行了亲切的会面。

在“禅城区重点产业项目启动暨金融合作签约仪式”上,禅城区委区邦敏书记、广东省投资促进局杨子江局长、佛山市刘悦伦市长分别作了主旨演讲。区邦敏书记以广州天河、深圳罗湖和新加坡为例,高瞻远瞩地阐述了禅城区未来的发展思路和目标。刘悦伦市长的讲话中着重提到“禅城不仅要不要拖后腿,而且要引领佛山发展”,勉励禅城区政府扎实推进城市和产业升级,以国际视野思考未来,吸引一流项目;提出“产业要有登云的气魄,城市升级要有高标准”;同时,提出“低处做、宽处想、高处行”的九字方针,鼓舞和鞭策在座的政府公务员和企业家代表,要为企业、为禅城、为佛山谋发展。



当天奠基的佛山市正大机电(集团)产业园是佛山市2012年进驻欧洲工业园区的重点项目。项目总占地面积25亩,是佛山市正大机电(集团)公司未来的总部大厦,以及工业控制、机电装备设备的制造与研发中心、贸易与物流中心,同时,该产业园计划引进西门子、SKF、Atlas等国际装备品牌的装配、维修和售后服务等项目。产业园总投资金额预计25亿元,以公司自筹资金为主。

“创大业千秋昌盛,展宏图再就辉煌。”下一步,佛山市正大机电(集团)公司将继续加大资金投入,确保产业园工程建设的顺利进行;同时,积极做好产业园招商的前期市场调研工作,努力建设产业园经营的新格局;完善经营机制,提高管理水平,积极实施总部经济战略,为报答各级政府、广大客户及供应商的关心与厚爱,为佛山经济的振兴和社会进步,做出积极的贡献!

“中国五金商城”成网络营销新亮点

□ 徐恩东 何春艳

“中国五金商城”网上市场自运行以来,发展态势良好。不少销售商纷纷在网上开辟出另一方市场。

通过“中国五金商城”这个平台,五金礼品销售黄玲发展了不少新客户。从最初简单的零售生意,到如今稳定的批发生意,“中国五金商城”给黄玲带来实实在在的利润。日前,笔者就如何做好网络营销问题采访了黄玲。她也大方地透露了如何做好网络营销的小秘诀。

黄玲告诉笔者,打理好网上店铺并不比管理实体店来得容易,一定要注重细节。现在网络营销已经步入发展高峰期,更多企业、销售商都想借助这个大平台抢占自己的市场,使行业的竞争变得非常激烈。如何在激烈的竞争中脱颖而出,其中不能忽视一些细节问题。细节决定成败,或许恰恰是这些看似不起眼的“细节”拉开了自己与别人的距离。

黄玲介绍说,网上出售商品,需要拍出清晰漂亮的商品照片,还要有详细的商品描述,这样才能对买家有更大的吸引力。网店里的商品种类尽量齐全,要及时更新有关新产品的信息,并放到网页较明显位置。售后服务要周到,卖出商品后,要在第一时间和买家取得联系,发货后尽快给您的买家发一封发货通知信,最好能附上包裹单的照片,让买家能看清楚上面的字迹和具体编号等信息,让买家放心的同时也感到亲切,这对吸引“回头率”很重要。最后重视网店的“信用度”评价。商品网上成交时,提供平台的网站将按商品成交价的比例收取一定的交易服务费。达成交易后,买卖双方都有义务为对方做信用评价,高信用度对于网店的经营至关重要,所有买家都会以信用度来选择是否买你的商品。



□ 徐慧晶

2011年末,以金铭国际机械模具城为代表的长安五金机械模具专业市场集群,被广东省经信委列入广东五金机械国际采购中心重点培育对象。近日,由省经信委组织的专家组对金铭国际机械模具城等专业市场开展专题调研,并

借力国际采购中心 长安五金机械专业市场集群谋转型升级

督导、检查国采中心相关配套平台和服务体系的建设运营情况。

随着珠三角制造业的兴起,东莞市长安镇形成了机械模具五金优势特色产业,围绕产业所形成的供应链进一步发展成为产品种类齐全,流通覆盖全国,运营效率极高的装备产品商贸流通体系。作为模具产业国内最重要的装备产品流通集散地,长安五金机械在广东乃至全国,具有举足轻重的市场地位。在此次广东省正式认定或纳入重点培养对象的16个专业市场(集群)中,长安五金机械模具专业市场集群是省内唯一五金机械类别的国采中心,充分体现了

长安五金机械流通市场在广东省内的影响力。

在专家组调研评审座谈会上,金铭国际机械模具城总经理李广东围绕推动五金机械“国采中心”发展,从市场基础设施建设、现代电子交易系统建设、市场管理系统建设、多层次市场配套服务体系建设等多个方面进行了专题汇报。李广东特别介绍,在投资近1000万元建设检测服务中心的基础上,作为国采中心电子商务的重要节点,投资近200万元开发的移动客户端(APP)电子商务平台“五金天下”也将于11月在长安五金机械展期间正式上线。

李广东总经理表示,通过上述体系的建设,将有效增强市场的要素集聚能力,促进市场产品结构、商户结构的全面提升,有力推动金铭国际机械模具城从区内消费型市场向集散地型、产地型市场的转型升级,使之加速发展成为国

内五金机械流通领域重要的国际贸易平台。

广东省经信委专家组肯定了金铭国际机械模具城等专业市场在落实“国采中心”申报文件中确立各项基础性工作所做出的努力。专家指出,五金机械产品对于保持、提高广东制造业的竞争力,具有全局性战略意义。建设广东五金机械国际采购中心,对于优化和提升五金机械产业链,进一步强化广东省在该领域的优势地位,意义十分重大。专家组希望以金铭国际机械模具城作为龙头企业市场的长安专业市场集群,在积极发挥政府主导作用,统筹协调各专业市场优势资源的基础上,突出重点,循序渐进,分阶段扎实做好五金机械国际采购中心建设,以此为契机,促进自身又好又快发展,为广东先进制造业的发展进步,做出应有贡献。

100 余商家抱团 入驻成都国际五金机电城

□ 肖建

随着成都“北改”的顺利推进,城北专业市场集群渐成声势,而越来越多的商家也开始转变观望态度,迅速抢占中心城区商品市场外迁带来的“商机”。9月16日,四川省温州商会龙湾分会、河北众诚商会、成都两江鼓风机有限公司、成都市森森机电有限公司等机构团体就携100余家知名商家,现场签约成都物联港,抱团入驻成都国际五金机电城,成为近期城北专业市场的一大热点。

商会牵头100余商家入驻五金机电城新都区北部商城管理委员会副主任、四川省工商联五金机电商会会长、四川温州商会龙湾分会会长、河北众诚商会会长以及上百家商家负责人出席了当天的签约仪式。

据四川兴茂集团副总裁李湘介绍,目前物联港·成都国际五金机电城项目招商顺利推进,并预计于近期投入运营。本次在成都经商的四川温州商会龙湾分会、河北众诚商会等组织会员商家抱团入驻成都国际五金机电城,证明了行业对于孵化、扶持城北五金机电商圈的期望和信心。根据协议,两大商会此次将组织100余家商家抱团入驻物联港·成都国际五金机电城一期项目A、B、C馆,以实际行动推动北部商城五

金机电商圈的加速形成。

3000余品牌已经入驻据悉,作为国内最大的五金机电交易平台,目前成都国际五金机电城已经成功引进24家国内知名商会,3000多个国内国际一线品牌,行业涉及机电、五金、电缆、电器等多个领域,五金机电产品线一应俱全。

根据筹备情况,成都国际五金机电城一期A、B、C三个馆将率先投运,将带领着成都五金机电城进入一个崭新的全盛时代,力图打造中国五金机电行业的品牌高地,助力五金机电行业转型升级和高水平崛起。

在当天的签约仪式上,河北众诚商会会长王亚超表示,将成都国际五金机电城作为商会西南布局的重要一步,不仅仅是看重了成都在西南市场的有利经济枢纽地位,更看重的是成都国际五金机电城作为新一代五金机电市场代表,率先引入物联网技术,打造集展览、展示、洽谈于一体的馆藏中心同步国际行业发展水平,必将成为未来中国五金机电的引领者。发言中,几位商会会长还纷纷谈到了中心城区商品市场向外转移的市场大势。对于北改拆迁,都表示这是城市发展进程中的必然阶段,希望还处于观望状态中的商家迅速出手,抢占先机。

厨房小五金产品 登上五金销售秋季旺季舞台

□ 谢云

随着立秋时节到来,笔者了解到饮水机、电风扇等消暑家电退居幕后,电磁炉、微波炉、豆浆机之类的小家电开始登上了销售旺季的舞台。甚至很多造型雅致、功能齐全的厨房小五金产品成为大众馈赠亲朋的首选,经济实惠。

现如今很多消费者在购买小家电时,对产品品牌以及性能都投入了极大的关注度。他们不仅考虑品牌知名度,而且对产品的使用性能提出了更高要求。例如家电五金销售市场中选购炖锅、汤锅等煲煮类厨房小家电的顾客络绎不绝。尤其是家庭主妇占据了其中的绝大多数。不仅如此,有大品牌保障的小家电也受到了消费者们的大力追捧。

随着人们生活水平的提高,消费者对品牌小家电

的关注度迅速提升理所当然,便捷、时尚的厨房小家电也成为小家电市场不可忽视的一个增长点。消费者购买时大多宁愿多花点钱也要买令人放心的大牌产品,因此随着市场竞争加剧,行业的品牌化、标准化将成为主导趋势。小家电行业高端产品的旺销,预示着两个趋势:一是小家电行业已经逐步走出以前“价格战”的泥潭,追求以人群细分为基础的“顾客价值最大化”;二是国内市场尤其是一、二线城市市场,家电消费正在转向中高端消费。

小家电行业消费需求高端化的出现,是一个大趋势,不管是生产企业还是销售商要主动转变去适应它,转变过程中,不论从审美到功能,从结构到工艺,从色彩到材料,从操作便利性到食物烹饪效果,必须坚持向顾客提供更高价值的原则,使顾客有全新的体验,才能获取更大的市场。

