

南安淘宝村数量位居全省第二

■本报记者 黄睿超 苏清彬 文/图

一年一度的“双十一”购物狂欢节已经拉开帷幕。10年间,淘宝“双十一”成交额从2011年的几十亿元,飙升到如今的千亿元级规模。

近年来,南安的电商产业也在蓬勃发展。在日前公布的2021年淘宝村、淘宝镇名单中,南安19个镇入选“2021年中国淘宝镇”,数量位居全省第一;60个村入选“2021年中国淘宝村”,数量位居全省第二。

数据显示,即使在新冠疫情的冲击下,南安淘宝村数量依旧稳健增长,今年新增了霞西村、联盟村、芸林村、罗东村、新明村、明新村、蓉中村、山美村等8个淘宝村。

电商企业备战“双十一”

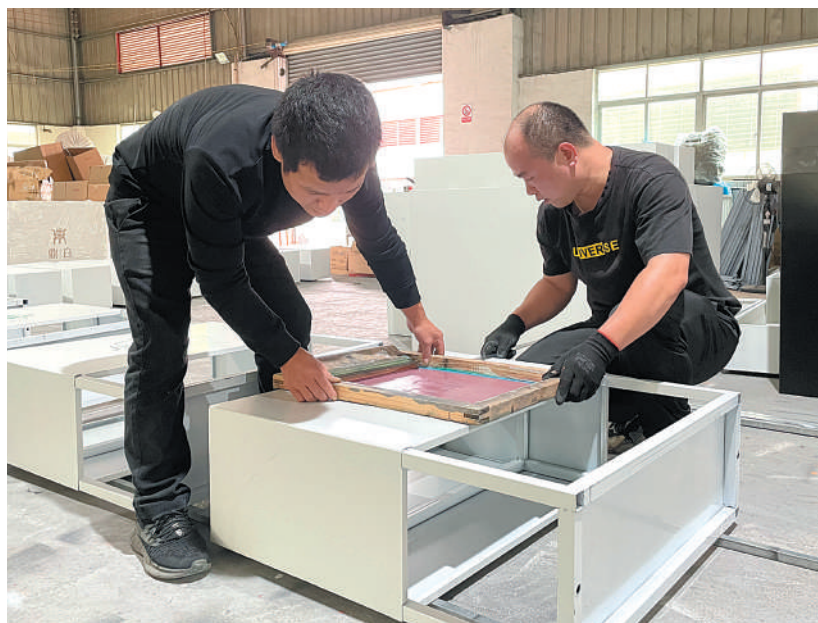
近日,记者来到位于梅山镇北部电商园的一线居工艺品电商企业。正值“双十一”期间,办公室内的键盘敲击声不绝于耳,工作人员忙碌着运营电商平台,耐心回复客户。

作为一家销售铁艺产品的电商企业,一线居工艺品总经理黄永水告诉记者,他们从10月就开始备战“双十一”,备足货源,提前规划好“双十一”期间的优惠活动,期待在“双十一”取得更好业绩。

与此同时,在一线居工艺品位于罗东镇的铁艺生产工厂里,工人们也在赶订单。各种样式的铁艺花架、隔断花架摆放在生产车间里。作为新兴的电商企业之一,一线居工艺品年销售额达500多万元。

2016年,从泉州师范学院毕业后的黄永水选择继续从事电商行业。他告诉记者,自己是学电子商务的,在大学期间就开始接触电商,并开设了淘宝店卖零食。“当时一个月能赚七八千元,生活实现了自给自足。”黄永水笑着说。

初尝甜头的黄永水从大三就开始创业,并试水不同的电商平台,销售不同的产品。而他接触铁艺产品最早是



“双十一”即将到来,一线居工艺品铁艺厂工作人员正在赶订单。

在2016年下半年。彼时,安溪的铁艺市场兴起,嗅到商机的黄永水在淘宝、阿里巴巴等平台销售置物架等铁艺产品。

有了一定电商积累,一线居工艺品的铁艺产品在电商平台上销售火爆。还未享受订单暴增的喜悦,接踵而来的订单问题让黄永水慌了手脚。“当时货源都是来自安溪,淘宝做起来之后,产品却发不出货,堆积了有10来天才发货。”

订单发货的问题让黄永水明白,电商要做大,货源需要达到可控的条件。于是,他从泉州回到南安,并在罗东开设了一家铁艺工厂。

从卖产品到孵化工厂

2017年底,南安北部电商园给出了一系列优惠政策,吸引了不少电商企业落地于此。一线居工艺品也从泉州转战于此。

开设工厂并没有黄永水想象的容易。他四处举债,才勉强将工厂开了起来。白天,黄永水和爱人忙着接单。到了晚上,他还要赶到厂

里查看生产情况及产品的包装情况。

虽然累,但好在产品的生产和销售都在可控范围内,铁艺产品在网络上的销量也不断增加。

如今,一线居工艺品的铁艺产品中销量较好的要数花架围栏了。这款产品的爆红源于一张网络图片。2018年,黄永水将一张花架围栏的图放到淘宝店里,询问量暴增。嗅觉敏锐的黄永水根据图片制作出了花架围栏。短短一年间,花架围栏在一线居工艺品的淘宝平台中就卖出了三四百万元的销售额。“花架围栏的爆红,在那时直接带动了安溪铁艺市场的销量,很多铁艺电商都跟风做这款。”黄永水告诉记者。

在黄永水看来,做淘宝电商离不开创新。“目前的户外隔断产品,很多会根据客户的需求来进行产品创新,让其在美观和应用性上更符合大众需求。”黄永水表示,电商的同质化速度越来越快,只有不断进行产品创新才能抢占市场。

一线居工艺品的花架围栏不仅带动了安溪铁艺市场,也带动村里的铁

艺电商企业。如今,罗东镇还有一家铁艺电商企业,年销售额在两三百万元。

撬动物流最后一公里

随着今年“双十一”的正式启幕,包裹投递工作也已正式开始。与往年相比,今年“双十一”的快递量不仅持续攀升,而且旺季还将更长。

淘宝村的发展离不开物流的支持。为了保障不断增加的快递顺利发货,近年来,南安全面推进快递物流业转型升级,推动电子商务与快递物流协同发展,不断加强农村物流网络节点体系建设,全面提升农村物流服务水平。

近日,在南安北部电商园,一个新型的物流模式引起了记者注意。南安市北部电商产业园管委会主任李金良告诉记者,这是今年5月最新成立的武荣驿站,旨在撬动行业最后一公里。“目前,最后一公里的派送成本和时效成为物流行业的痛点之一,如物业不让进社区、车辆禁行、快递难以深入村中等,都制约着物流的发展。”李金良介绍,武荣驿站电商综合服务站设立后,快递员将包裹送到距收件人最近的武荣驿站站点,社区人群收件人则统一到站点取件并形成社区群,促成线上拼团转换及社区便民服务。

“简单来说,武荣驿站主要向用户提供快递代收、代寄、电商导购,电商创业点孵化,第三方生活服务的落地体验,与世通达、顺丰、极兔速递,以及拼多多、淘宝等平台形成了稳定的合作关系。”李金良表示,通过整合物流资源,完善县、乡、村三级物流配送体系,实行线上与线下相结合,促进农产品进城和工业品下乡双向流通,助力乡村振兴。

“此外,武荣驿站还提供代办服务、信息公开等政务职能,以及三农数据、农技推广等农务信息。”李金良介绍,目前武荣驿站正在加速布局站点,已在南安设立了20多个站点。



石材/岩板机械辅料博览会 将于11月8日在水头举行

本报讯(记者 蔡静琦)一年一度的2021中国(水头)全球石材/岩板机械辅料博览会将于11月8日—11日在水头弘一机械城举行。

本次展会以“智能、融合、高效、节能”为主题,展示面积1万平方米,共设立了八大特色展区:矿山开采设备区、工厂加工机械区、智能制造机械区、辅料工具配备区、新石材展示区、品牌岩板展示区、优势石材展示区、岩板深加工设备区,吸引了近百家企业参展。

博览会负责人曾剑煌表示,弘一机械城作为石材界固定的展厅,举办活动主要是为了寻找国内数一数二的品牌,让他们拿出最新最好的产品,在本次展会上重磅亮相。

蓉中电气 拟定增募资4131万元

本报讯(记者 苏清彬)10月29日,南安新三板上市企业蓉中电气发布定增方案,公司拟向李小祝、肖世木、王婉琳、浙江耀康资产管理有限公司、张振梅、吕芸香、梁洪传、许丽芳、杨连雷、宁夏冠岳投资管理有限公司发行股票不超过918万股,融资额不超过4131万元,股票发行价格为4.5元。

对于此次定增,蓉中电气表示,随着业务规模不断扩大,公司日常经营以及保持持续发展所需的运营资金也不断增加,本次募集资金用于补充流动资金,将显著降低公司未来发展过程中的运营资金压力,具有必要性。此举也有利于夯实公司资本实力,优化公司财务结构,提升盈利能力和抗风险能力,促进公司快速、持续、稳健发展。

据了解,蓉中电气主营业务为从事变压器和成套开关控制设备等输配电及控制设备的研发、生产和销售,送变电工程施工。截至2021年6月30日,公司营业收入1.24亿元,同比增长50.57%;归属于母公司所有者的净利润为1314.3万元,同比增长24.06%,营业收入、净利润均处于增长期。

长春南安商会 获“党建工作五星级社会组织”称号

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)日前,长春市委组织部、长春市委非公有制企业和社会组织工作委员会发布《关于市政府合作交流办党建工作五星级社会组织复审情况的通告》,长春市南安商会通过了长春市党建工作五星级非公企业和社会组织复审工作,晋升为“党建工作五星级社会组织”,并获得党建工作经费1万元奖励。

长春市南安商会党支部自成立以来,以抓党建促发展为工作目标,积极开展各项党建工作,打造“党建活动阵地”“党群文化活动中心”,为党组织开展活动和会员文化生活提供场地保障;开设太极拳兴趣班、乒乓球赛、台球赛等文体活动,引导培育先进文化。

疫情期间,在助力会员企业复工复产中,长春南安商会党支部积极搭建银企对接平台,先后帮助会员企业融资4000多万元;并召开退役军人座谈会、会员子女高考升学表彰会;成立了吉林省外埠商会首家“退役军人服务站”“征兵工作站”等部门,实现了开展党建工作助力商会全面发展的良好氛围。

中国银行南安支行 开展整治拒收人民币宣传

本报讯(记者 苏清彬)10月29日,中国银行南安支行联合中国人民银行南安市支行、南安市公安局、丰州镇政府共同开展整治拒收人民币暨“四个一”人民币乡镇流通环境净化宣传活动。

活动中,相关工作人员在丰州镇武荣街设置宣传点,通过咨询咨询台、宣传展板、发放宣传折页、悬挂宣传横幅等形式,为周边群众及商户提供残损币、小面额人民币兑换公益服务,通过实物对照,用深入浅出的语言细致地向公众讲解人民币防伪特征鉴别、不宜流通人民币标准等知识,并进行答疑解惑。其间,工作人员逐一走访周边商户,分发整治拒收人民币告知书与倡议书,多层次、有针对性地进行相关知识讲解。活动现场气氛热烈,公众热情参与,咨询人群络绎不绝。

中国银行南安支行工作人员表示,此次宣传有效提升了群众对货币知识的了解,后续将持续做好相关宣传工作,做到集中宣教与日常宣教相结合,努力构建金融知识宣传长效机制,践行国有大行责任担当。

合美石材:从承接KTV到知名房企精装项目

■本报记者 蔡静琦 文/图

厦门帝景苑,在福建可谓神一般的存在。一平方米20万元的高层空中花园小区,汽车能直接开到自家门口。这样顶级豪宅,所有配套自然也是优中选优。

近日,名不见经传的合美石材却承接了厦门帝景苑的精装石材项目。这家仅6000平方米的石材厂,在规模企业遍地的南安,完全可以说是值得一提。那它是如何俘获项目运营方的“芳心”?

在对工厂进行实地走访后,似乎有了答案。跟单出身的合美石材创始人陈小勇,不但懂得客户需求,对自己也提出了高标准。从整齐规范的生产车间不难看出,他是一个特别在意细节的人。而这年头,缺的不是规模,而是想做事又能做好事情的企业。

让客户成为半个行家

走进位于官桥与水头交界的大同石业精品中心,清一色的石材厂,合美石材便是其中之一家。

工厂整体看起来颇有年岁,然而走进其中,却被它的干净震撼了。这间不过6000平方米的工厂,规模虽小,但标准看起来并不低。不管是加工区还是排板区,看不到杂乱无章的画面,地面也不见厚厚的粉尘。

陈小勇告诉记者,工厂虽小,五脏俱全。而且合美石材主要承接精装项目,并不需要很大规模。但精装相对外表,有着更多的生产细节要求,一个项目从意向到真正落地生产,需要漫长的周期。

“水头很多大企业,过去只承接工程订单,体量大,不用操心太多细节问题。”陈小勇坦言,企业只有正视自身的优劣势,精准定位,才能从大企业手中俘获客户。所以合美石材在规模上比不上人家,就从服务上下手。要让



和合美石材生产车间一角。

甲方从到工厂考察的那一天起,就要在对方脑中植入公司对品质执着追求的经营理念,从而断了想要一再比对的念头。

陈小勇介绍,石材是天然非标产品,不可能绝对完美,从矿山开采下来的任意两颗石头,都可能存在细微变化,运输途中不可避免会出现磕碰。而这些问题,必须在报价以前就要跟客户说清楚,或者邀请客户参与到选品环节,让他们了解到石材的本质。这也是他们能够把每个项目做得让客户满意的原因。

“一些企业为了拿下项目,在报价之前什么都跟客户允诺好,也提前给客户绘制了美好的画面,却避而不谈可能遇到的问题,导致交付时与客户预想差异太大。”从事石材跟单出身的陈小勇,对客户的内心想法是比较清楚的,客户只是希望成品能够和当初允诺的一样而已。如果做不到,就不要盲目夸下海口。如果真出了问题,客户希望的是有效解决,而不是无意义的扯皮。

与合美石材合作过的客户,最后

都成了半个石材行家。因为从报价、选材、放样、生产等一系列过程,合美石材都会邀请客户参与其中,为他们解释每个环节的窍门,以及可能出现的问题,并提供解决方案。

从KTV项目到两条腿走路

陈小勇坦言,现在之所以能承接帝景苑,并与绿城、融创、建发等大型房地产商合作,和他之前积累的项目经验有很大关系。

在做精装以前,合美石材专业做KTV石材项目,而KTV讲究的是性价比,选用的一般是B级料。陈小勇总会想方设法,把这些不太优质的石材做出客户满意的效果。他因此把这些KTV的经营者做成了朋友。单子接踵而至,而他的业务范围也遍及云南、拉萨、四川等地。

2010年8月,陈小勇来水头学做跟单,磨了两年以后,才开始创业。创业初期,他不敢接大项目,也接不起欠账的项目。所以先从工程项目小、回款周期短的做起。