

中意服装人共话品牌合作

大家一致认为，跨国合作是品牌的新未来

商报讯(记者 朱庆棠)“意大利是世界性的服饰王国,而鞋服同样是温州最主要的产业之一,两地服装业有共通之处,而且很早就有了合作关系,今后,这种合作还会更密切。”昨天,一场名为“品牌·合作·新未来——服装产业‘意大利曲线’的中意合作新机遇”主题论坛在我市服装发展大厦举行。温州与意大利两地服装人一起,共话品牌合作,共谋发展之道。

昨天,意大利对外贸易委员会首席代表兼中国区总协调官赖世平,意大利高级定制协会常务副会长安德烈·康帕尼,意大利服装联合会

秘书长西莫娜·坎杜琪,温州日报报业集团副社长、温州商报总编辑金可生,温州大学经济学教授马津龙,温州服装发展有限公司总经理徐云旭等人就品牌国际化合作与发展畅谈观点。

赖世平表示,意大利与温州两地产业品牌合作由来已久,今后,这种合作还会更多。过去,许多温州商人到意大利寻找商机,接下来可能会相反,意大利将到中国这个大市场寻找商机,也必然会与温州人合作。

CAMPAGNA 是安德烈经营的全球公认的奢侈定制品牌,最近刚刚与我市服装协会

合作,并将首次在温州轻工时尚展亮相。安德烈表示,以前只觉得中国是个很大的市场,而与温州品牌合作后,觉得在中国有朋友了,希望把意大利高级定制的产品介绍给朋友的亲友的朋友。他说:“跨国合作,是品牌的新未来。”

金可生表示,温州服装产业经过30多年的发展,在全国乃至全世界都有一定的地位,而今不少企业感受到了瓶颈,转型升级迫在眉睫,而品牌化,与世界合作,或将成为部分企业升级、走向国际的途径。

去年,“中意纺织服装设计研发中心”正式

落户服装发展大厦,作为该研发中心的积极推动者,徐云旭认为,自己从20多年前经营服装开始,便不断地进行国际合作,在设计中意纺织服装研发中心,以平台的方式,让温州服装行业推进这种合作,从而推动行业的发展。

马津龙表示,服饰发展就是品牌化,温州许多成功经验,都表明离不开合作。而意大利服装产业有许多共通之处,也让合作变得频繁。温州像报喜鸟、夏梦·意杰、J等品牌均有与意大利品牌成功合作的经验。

参加一个展会新增150多个经销商,前五个月销量超过去年全年 大慧智能马桶“冲”进全国市场



商报讯(记者 苏亦锋 涂丽倩)5月底参加完上海国际厨卫展的浙江联德科技有限公司董事长叶志明返温后一直处于忙碌状态。在这次展会上,大慧智能马桶吸引了150多个区域经销商,加上去年开拓的50多个经销商,全国市场布局已全面展开。

这次在上海厨卫展上的火爆场面和效果都大大出乎叶志明的预料。叶志明说,“厨卫展上有个客户在看了智能马桶技术展示后,非要给定金,希望做西安区域的代理商,但西安已经有人代理,我们只好拒绝了。”

从温州开始推广,到去年全国开拓50多个经销商,到今年再受到150多个经销商的青睐,一个新品牌有何魅力?

从2009年引进韩国技术,品牌筹备至2011年才面市的两年时间里,大慧在市场考察、人员筹备、技术引进、模具开发、产品设计、老化试验等方面的投入上千万元,但却几乎没有产出。

厚积薄发的利好渐渐显露,问世不久后,大慧取得了两项自主专利技术,一是将普通水经过强力的磁化装置转化为磁化水,二是主机自带水箱与马桶适配,既方便拆装维修,也能更换风格,今年,大慧还要加大投入研究快速加热的技术,成功后也将申请专利。

在老化试验车间,一台台智能马桶整齐地排列着,运转着,从外观看,跟普通马桶区别不大,但技术人员打开后你会发现里面存在一个“小电脑”,大慧中高端智能马桶具备了自来水净化、便盖加热、座圈洗净、自动冲水、暖风干燥、杀菌等多种功能。

价格贵似乎是消费者抗拒购买智能马桶的主要因素,但记者了解到,“大慧”普及型的智能马桶价格每套约2800元,相当于一二线品牌的普通马桶,中高端的马桶价位不超过1万元,以每套四五千元为多。由于性价比高,在今年3月份的温州家博会现场,大慧销售了30多台智能马桶。

在经销门店产品定位上,大慧主推普及型智能马桶,与其他高端品牌错位经营,还主动提供免费展柜及专柜装潢费用,如今,大慧在全国各地的销售网点越来越多,单辽宁省就达50余个。

一边拓展更广泛的市场销售网络,一边注重跟进售后服务,在“主体3年保修,卫生间1年保修”的基础上,大慧还推出“半年内马桶如有问题,直接换新机”的售后新举措,并开始着手打造全国售后服务团队。

在经销和售后服务两手抓的前提下,今年1—5月,大慧智能马桶已售出近2000台,这个数字已超过去年全年的量。“预计今年马桶销量将达到五六千台。”叶志明对今年和未来的销售充满信心。



在老化试验车间,技术人员正在给智能马桶做检测。苏亦锋 摄

>>>记者手记

“技工老板”的转型梦

在联德科技公司采访,走在不同的楼层车间,感受完全不同。

在二三楼电加热管生产车间,看到的足工人多,材料多,机器多,有些杂乱;在四楼智能马桶生产车间,看到的工人很少,流水线整齐划一,现场整洁有序。

电加热管,是技工出身的叶志明坚守了20多年的产品,无论生产技术,还是产品品质都已达到较高水准,但让他苦恼的是,劳动密集型的生产状况一直难以改变,产值也一直唯有大的突破。转型是叶志明多年来的一个梦。

用工少、科技含量高、产品附加值高,是叶志明转型的方向。2009年,经过多方考察、比较,他选择进入智能马桶行业,现在公司智能马桶的生产、研发、销售、管理等整个团队只有

>>>企业家心声

复合型技术人才难求

联德科技董事长叶志明坦言,智能马桶的开发涉及塑料、橡胶、机械、液压、电子编程等各种行业,所以对人才中的“复合型”要求很高。但是在寻找过程中,他发现懂电力的人不懂机械,懂机械的人不懂橡胶,懂橡胶的人不懂电子编程,复合型技术人才一将难求的情况实在让他头疼。“目前大慧智能马桶的设计开发对现有团队的依赖性很强,储备人才则相当紧缺。”

30多人,而电加热管的生产工人有200多人。

经过4年的努力,智能马桶项目的基础已经打好。叶志明带记者参观生产车间时表示,今年可以说已经上路了,销量增长很快。再过两年,智能马桶销售一旦开始起跑,产值就会远远超过电加热管的产值。到时,电加热管的生产就会从工厂撤走,整个厂的车间将全部投入生产智能马桶。

叶志明4年前顶住亲戚朋友的反对,毅然走上转型之路,开始二次创业。他说,他深知转型之路并不好走,但为了有更好的出路必须走。

其实,叶志明的转型梦,也是很多温州老板的梦;叶志明的转型之路,也是温州产业转型之路的一个生动写照。

前5个月全市财政总收入280.2亿元

商报讯(记者 王如意)近日,记者在市财办税局“深化双服务,助推新发展”民主监督座谈会上获悉,1至5月份,温州市财政总收入280.2亿元,按可比口径增长10.9%,完成全年预算50.1%。

今年以来,受“国五条”颁布后存量房交易方式增长,固定资产投资的大力拉动等多因素叠加影响,全市财政收入一直保持较快的增势,前5个月财政总收入和公共财政预算收入提前完成。然而,5月份,随着以上增收因素的逐渐减弱,收入增幅出现明显回落,5月公共财政收入增幅降至个位数。

市财政局纪检组组长卢小平解读,温州实体经济回暖还是较为乏力,基础不够扎实,部分企业未从区域经济的危机中走出,所以市相关部门应该在振兴实体经济方面多费努力。他还表示,市地税局会继续发挥专项资金对企业的扶持作用,通过建立涵盖4.7万家企业的基础数据库对“英雄”进行奖励,抓好“个转企”、“规下转规上”、“限转股份”的工作,并放宽对企业的税收监督。

财富购物中心大牌陆续推出折扣活动

商报讯(记者 冰乐)近日,财富购物中心国际大牌陆续迎来年中折扣季。Gucci、Prada、Burberry、Bottega Veneta 等国际奢侈品牌,早已收到品牌的折扣信息。6月—6月22日,BOTTEGA VENETA 部分商品折;6月7日起,Burberry 2013春夏部分产品6折;Gucci 春夏折扣已于6月9日展开,部分Prada 也有折扣活动推出。

百万婚礼缔造者吴斌来温授课受热捧

上周末,百万婚礼缔造者吴斌在温州开题为“突破未来,赢在瓶颈”的讲座,吸引了全7多家婚庆单位参与。此次讲座,吴斌与温州婚庆行业的100多位精英人士,分享了自己策划、打造百万婚礼的经验。同时通过剖析行业本质,与到场的嘉宾剖析了目前婚庆行业困境和瓶颈,围绕经营管理这一现今普遍困扰企业的难题,吴斌认为婚庆企业要系统化、专业化的运作,推动企业的规模化发展。本次讲座由温州市婚庆行业协会主办,主讲人吴斌现任市婚庆行业协会会长,曾打造了3证一场的万元婚礼而在婚庆行业名声大噪。

想去欧洲国家 办理出国业务

公司靠谱,正规! 安全! 可靠! 诚信!
联系人:1365525577 温州手机:05775551988 QQ:444444444