



借道波兰,中国制造进入东欧更多国家

记者 劳育聪 见习记者 马欣宜 通讯员 汤元拯

张佩婷是一个很重情谊的人,尤其珍视贸易过程中的点点滴滴。

作为宁波经济技术开发区苏格工具有限公司(下文简称为“苏格公司”)的总经理,她一边见证着贸易公司在与无数客户打交道的过程中一点点成长,一边小心翼翼地拾掇着那些彼此信任合作的往事。国外进口商与国内贸易公司“亦商亦友”,在她眼中,是最理想的状态。

谈到此类美好关系,张佩婷脑海中第一个蹦出来的便是来自波兰的安德鲁先生。自2004年在德国科隆五金展与他第一次打照面之后,苏格公司于14年前就与中东欧国家建立了贸易关系,并且一直保持至今。中国制造的各类工具,也借由波兰这一巨大的中继站,进入到东欧更多国家。



宁波万科全装修监管方案公布,首个业主品质共鉴团正式启动!



2018年6月2日,宁波市住建委官方微信发布了“宁波市住房和城乡建设委员会关于进一步规范住宅全装修工作的通知”,从客户视角规范房地产开放装修过程。

2018年6月7日下午4时,宁波万科积极响应政府号召,在宁波朗豪多功能厅举行了“三好住宅,品质共鉴”——宁波万科品质共鉴媒体发布会。宁波万科副总经理丁宁、宁波万科工程管理中心总经理石飞联合重磅发布了在“全装修时代”背景下,宁波万科以工地开放及业主品质共鉴团为核心的“宁波万科全装修监管方案”,强化客户对精工品质的监督。

电线线、门套基层等在内的隐蔽工程环节,使得施工过程更加透明公开。

科技赋能,“Online家的成长”户内隐蔽工程线上平台即将上线

样板会不会只是样板?样板之外,业主更关心自己家的装修进度与质量,又该如何了解?

当然,监管方案中也考虑到了所有业主的顾虑,宁波万科将为每套房子建立“Online家的成长”,即每套房子都有装修阶段重大节点的影像资料,业主后续可通过相关渠道查看各自户内较关心的工艺节点的现场照片,固定展示节点包含吊顶基层、防水、养水、保温节点等影像资料的主要隐蔽工程。

了解真实客户痛点 落实住宅项目三次工地开放

购买装修住宅,除了交付时肉眼可见的装修品质,业主最关心的还是装修前隐蔽工程的施工情况,在本次发布的监管方案中,宁波万科宣布,在后续新项目中,在原有的“土建与装修移交阶段”、“准备交付阶段”的两次工地开放之上,增加“安装隐蔽工程施工阶段”的工地开放,在后续新项目中根据现场情况设置开放样板,真实展示包括湿作业、水

重点来了! 宁波首个业主品质共鉴团,全面启动!

为了建立与业主之间更加透明、顺畅的沟通桥梁,宁波万科后续新项目将全面启动“业主品质共鉴团”!这是甬城几十家开发商中,由开发商主动邀请业主成立的业主品质共鉴团较为罕见!而共鉴团的成员,以业主推选为主,后续住宅新项目,将根据工程进度及节点,每月邀请业主品质共

鉴团参观工地,工程专家、客服专家将全程陪同参观并解答,业主品质共鉴团将作为所有业主代表,在装修阶段,一起共鉴、共建万科品质。

以上三点,对于目前正在建项目,也将根据项目的节点给到具体的执行方案,将在后续发布。

在丁宁总发言结束后,宁波万科工程管理中心总经理石飞也上台与在场嘉宾分享了关于宁波万科在精工品质上的工程管理,从客户角度讲述了交付评估、施工工艺等多方面工作,在以客户为中心文化导向下,宁波万科工程响应的坚持与追求。接近尾声,石飞总更邀请了宁波万科多家工程合作方代表上台,并现场赠送了一份特别的礼物——把真的锤子,希望宁波万科工程师们、合作伙伴们,在今后施工过程中,对于项目存在的问题,能够坚决地“挥锤而下”,撇去那些不真实的假象,真正从客户角度出发,严守住宅品质。

“以客户为中心,为客户提供好产品与好服务是万科存在的唯一理由”,万科了解甬城人民对于住宅品质的美好追求,也一直将客户的满意作为真实价值创造,在响应政府号召之外,万科也愿意主动承担更多社会责任。在当下存在不足的阶段,本次监管方案的发布,对万科来说也是一个不小的挑战,但万科作为一家有担当的企业,既然率先发布了关于装修监管的方案,我们也愿意多一份信任,期待万科与甬城人民共创美好生活。

14年前的“一见倾心”

苏格公司主要出口各类五金工具,所以每隔两年就会到德国参加科隆五金展,并借助这个“跳板”去撬开更大的欧洲市场。

2004年,张佩婷和销售远赴德国科隆去参展。当时做外贸,信息不如现在那么发达,主要还靠传真来通信,所以去往各地参加行业内分量的展览是常态。不过,对于从事五金产品行业的贸易人来说,前期布展是件极其费心费力的事情。当时几大箱样品和货架,一共装了角磨、冲钻、电锤等40款电动工具产品。在9平方米的展位上,两人忙活着拆箱、装机、摆架、布展的整个过程,整整要折腾一天,才能完成展览前的全部准备工作。对体力的考验不亚于“举铁”,第一天晚上回到宾馆,整个人都是散架的状态,手也会因为拎了重物而颤抖不已。

但第二天产品紧俏的现场,把他们的疲惫一扫而空——空间小到只能站着跟客商们沟通,但是外国客户却如饺子般一个接一个地涌向他们的摊位。张佩婷如今回想起来都觉得倍儿有面子:“我们会对后来的客商说,请稍等一下,这位先生是先来的。”特别是在临展最后一天,那40个左右的样品往往会被哄抢一空,这也正说明苏格公司的产品在欧洲确实有市场需求。往来的展会访客里,不乏来自欧洲各国的立体面孔,但张佩婷没有想到,那一年会因为遇到安德鲁先生,而开启与波兰之间的出口贸易。

安德鲁先生只会说波兰语,无法用英文与二人沟通。当他来到苏格公司的展位前,对着各种五金工具爱不释手时,却被语言阻滞,只能通过按计算器报价的方式与张佩婷进行最“简单粗暴”的交流。她犹记得,当安德鲁先生看到令其满意的报价时,还想说些什么,却一边急红了脸,一边再也说不出什么来了。最后,他要走了一张二人下榻酒店的卡片。

早些年,客户与贸易商之间语言不通的情况很常见。有客户就会很简单地喊“Email! Email!”或是“Name card! Name card!”。所以当时张佩婷也并没有太放在心上。

却未料到,这位先生特意找了一个同时会说波兰语与中文的翻译,充满诚意地找到他们住的地方,希望展开进一步的洽谈与合作。

安德鲁先生找到他们的时候,已经很晚了。张佩婷一打开房门的时候又是惊讶又是感动,赶紧泡上一杯茶招呼起来。当时的谈话内容,她已记得不真切,只记得因为好几餐饭没有吃,一聊完就有种饿穿人心的感觉,安德鲁先生贴心地递给她一颗巧克力糖。

与安德鲁先生谈成这第一单,是角磨与冲击电钻产品,也是属于那时候苏格公司“第一次”打开波兰市场。当货物尽数装进集装箱,准备从宁波港漂洋过海远赴波兰时,张佩婷作为一个外贸人感觉,好像跋涉已久的旅人找到了一个出口,苏格与中东欧国家的市场,就这样开始建立起了初步的贸易联系。



2 亦商亦友的互通往来

从安德鲁先生开始,苏格公司逐渐对接到了越来越多的波兰客商。在一来一往间,建立了越来越紧密的关系。

在德国参加展会的时候,张佩婷经常会受到客户的盛情邀请,请他们来自己的工厂考察一番。因此在参加展会之余,整个公司团队会另外逗留三到五天,专门用来考察当地的客户。

去波兰考察以及拜访客户的过程并不轻松。一脚踏上波兰的土地之后,安德鲁先生便成了他们的“导游”。在他的带领下,苏格公司的人们会对仓库的规模、对方客户的主要产品类进行一个大致的了解。有时候,还要走访多家连锁商店,去了解他们的销售季节和销售产品。

“在这个过程中,我们会从客户的口中得到许多新的想法与需求,从而促进对出口产品的升级改进。”张佩婷回忆道,曾经客户希望苏格公司为他们全权负责一款割灌机的样品,在经过沟通交流5个月、经历4次改进之后,那款产品成了爆款,一年卖出了上千台。

有来有往,波兰客户也会来中国参展,特意与苏格公司碰面交流一番。

在广交会期间,安德鲁先生会走访多家工厂,拉着张佩婷一起商量:“Sylvia,如果你们能做到的话,还是交给你们做。”张佩婷则化身是他的“军师”,帮他一家家分析一遍,最后从中选择最优的。

除了广州小叙以外,安德鲁先生也曾来到宁波考察。在办公之余,张佩婷也会找时机带这些来自远方的客人体验宁波本地的风土人情。他特别喜欢吃宁波的汤圆和饺子,每次来,都会请求张佩婷带他去吃,他告诉张佩婷,波兰也有‘饺子’,但里面的馅是甜味的,第一次吃到咸味的饺子,觉得很特别。

张佩婷说:“很多时候,我感到我们公司与国外的进口商之间,不仅仅是甲乙方的关系,更维持着一种‘亦商亦友’的情谊。”这也是张佩婷几十年的贸易经历中,最打动她的一部分。

3 共同成长展望未来

一路走到现在,恍然间回头,张佩婷发现苏格公司可以说与安德鲁先生的公司是一起扶持着成长的。

安德鲁先生与苏格公司初相遇时,双方都是刚成立不久的初创企业。苏格公司善于开拓市场,而安德鲁的公司需要一个代理,可以把他所需要的各个部件分摊给各个靠谱的工厂生产。

那个初春的夜晚,双方相谈甚欢,一拍即合,安德鲁为苏格的可靠与实惠三顾茅庐,苏格则被安德鲁的信任与真诚打动,由此展开了一段历经十多年,共同成长、守望相助的贸易缘。

如今,安德鲁的女婿也开了一个进口公司,安德鲁提出,希望苏格公司能够给他们一些意见和帮助,张佩婷二话不说就答应了,苏格公司出口到安德鲁女婿公司的产品尽可能让利,给这个刚刚冒头的新苗争取了更多喘息的空间。

“他们需要我们来帮忙,我们就会帮,因为他们也曾这样帮助过我们。”张佩婷说。

转眼间,从2003年稚嫩出发走到现在,苏格公司已经在工具类外贸领域深耕了15年,在企业十几年的发展历程中,与不少客户都发展出了这种良性、美好的贸易关系。

目前,他们的市场已经遍布世界各地,除了波兰,德国、西班牙、阿根廷、墨西哥、澳大利亚、英国等都有他们的客户。而在汽车维修专业工具这条主线下,苏格出口的产品不断跟着汽车行业的升级更新换代。过去一年,苏格的出口额达2000万元左右。

在这十几年参加广交会、德国科隆五金博览会的过程中,张佩婷也感到了一些变化。首先是广交会上,来自中东欧国家的客人越来越多了,“有几次,波兰方面会组织当地的进口商组团来参加广交会,走在会场里,感觉哪儿都是波兰人。”

其次是语言方面。过去,在德国参加展会时,很多客户都只会说波兰语,听不懂英文,中文更不用说了,给交流增加了很多障碍。但今天在外贸交易环节,语言基本不成问题。一些有心的波兰进口商,还会特地去学习汉语,汉字对他们来说还是太难了,他就用拼音给张佩婷写邮件:“xie xie Sylvia。”这些琐碎温暖的点滴故事,张佩婷每次想起来都不禁莞尔。

作为一个有十多年的从业经历、深谙欧洲市场的商贸人,张佩婷对中国与中东欧的贸易关系有确凿的信心,“我们一直从事外贸行业,能感觉到中国产品对中东欧许多进口商而言,无论从质量还是性价比考虑都是刚需。未来,中国与东欧的贸易关系必是一片光明,这一点,我们毫不怀疑。”