



◀ 贝发文器库
位于东鼓道的门店。



◀ 魔凡推出的
便携式饮水机。

魔凡

牵手小米，展现新魔力

记者 薛智谊

最近，宁波魔凡智能科技有限公司在小米优品平台推出的一款便携式饮水机成了爆款，每天能卖出500多台。

“这是我们独创的产品，可以放在包里随身携带，使用时将小瓶装水放到机子上就可以插上电源烧水了。”公司董事长方曙光谈起新国货这个话题时信心十足，“新国货的崛起是必然的，它的基础是企业的研发和创新。”

“新渠道有两个特征，一是利用互联网，二是重视年轻人。我们要关注年轻人，没有年轻人就没有未来。”方曙光说，年轻人对老品牌并不熟知，在他们眼里，大品牌、小品牌、老品牌、新品牌差不多，这是一个机会。

“魔凡”亲近年轻人的一个途径是和小米合作。“我们和小米合作有好几年了，小米优品平台对我们的产品越来越认可，给我们赋能很多。”方曙光说，“魔凡”到目前为止在小米优品平台上了3款产品，都卖得很好。

今年4月，公司上线了小米众筹，头几月的销售每月只有几十万元，但后来一路飙升，公司又启动了在天猫商城、京东商城、拼多多等平台的全网营销。今年9月，网销品牌为“魔凡”的小家电系列产品的全网销售额增加到400多万元，预计10月份的销售总额将达到500多万元。

“互联网时代是流量经济，通过抖音引流很重要。”方曙光说，产品为基、渠道为王，有了好产品还要有好渠道，企业在发展传统渠道的同时，要重视新的渠道。

今年疫情期间，方曙光就做起了直播。通过直播，公司的经销商对产品更有信心了，一些人慕名而来成为了新的经销商，公司的经销商队伍下沉到了四五线城市。

方曙光感叹说，做新渠道与之前借助经销商卖货完全不同。在电商平台上看数据、做推广，或是利用社群找种子用户、洞察消费者的细微需求，对于他来说也是新鲜的。好在美妆、服饰等品类更早之前就已成为新品牌的富矿，小家电厂商可以跟着学习微博、小红书或是抖音、淘宝直播的玩法，以及如何在这些媒介渠道做广告投放，最终做出爆款。

在互联网已经成为了基础设施的当下，很多传统企业学会了新的打法，并且主动发起了进攻。方曙光认为，传统产业要学习变道发展实现弯道超车，关键是速度和创新，创新是支撑新国货品牌发展的核心因素。

“新品研发一定要先做好市场调研，要知道市场的痛点在哪里。”方曙光说，他从事制造业20多年，研发过许多新产品。而成功的新品都是充分考虑消费者的需求，帮它们解决实际问题的。像便携式饮水机，产品体积更小，但功能不减，满足了消费者的需求，一推出就非常亮眼，很受许多年轻人和商旅人士的喜欢。

“在中国，做实业虽然很难，但我们要知难而进、迎难而上。”方曙光深有感受地说，在打造新国货的路上，现在只是取得了些阶段性成绩，公司要长远发展，必须持续创新，不断迭代。

■ 宁波银行专栏

宁波银行 3000 万补贴百万“工惠保”参保人

在宁波推出“工惠保”之际，宁波银行出资3000万元，向通过宁波银行APP渠道购买“工惠保”的每名客户补贴30元，将惠及100万人。

“工惠保”全称宁波职工普惠型补充医疗保险，只要是宁波市基本医疗保险在保人，不限年龄、不限健康状况，均可参保，同年龄段同价同保障。其中50周岁及以下保费价格是68元，50周岁以上保费价格是168元。保障期限自保险合同生效之日起，期限一年。

“工惠保”既保医保目录内，又保医保目录外，覆盖住院、门诊特殊病种及癌症处方外配药，其中癌症处方外配药责任是全国同类产品中的首创，保障被保险人在宁波市基本医保定点医院因住院（含门诊特殊病种）、癌症处方外配药（由宁波市内二级及以上定点医院医生开具处方）发生的合理且必须的费用，在基本医保、大病保险等报销后进行理赔。目录内、外费用分别设置起付线2万元，目录内2万元以上部分报销100%，目录外2万元以上部分报销75%，最高保障金额200万元。但被保险人在保险合同生效前已经罹患5种特定疾病既往症导致的医疗费用不予理赔。

个人可通过“宁波工惠保”微信公众号、“甬工惠”APP等渠道线上购买，仅需姓名、身份证号、手机号就能参保；个人也可以由所在单位统一投保。值得一提

的是，宁波地区的宁波银行客户可以通过宁波银行APP购买，购买成功者能获得宁波银行的30元补贴，限额100万名。

宁波地区的宁波银行个人客户登录宁波银行APP后，在首页点击“工惠保”投保页面，填写、确认个人信息，提交订单后付款，成功投保“工惠保”，即可享受30元补贴，限额前100万名客户。

在第二年参保期到来时，投保人可密切关注“宁波工惠保”微信公众号了解项目动态，及时参加续保。

宁波市基本医疗保障体系总体比较完善，保障水平较高，但医保报销范围以外，存在医疗费用高、目录外项目多、经济负担重等问题，成为重特大病患者因病致贫、因病返贫的重要因素。工惠保通过“政府协同指导、工会组织发动、群众小额付费、商保参与承办”方式，探索建立宁波重特大疾病补充医疗保障方案，在宁波城镇居民基本医保、宁波职工医疗互助保障以外，助力宁波第三支柱保障体系建设。宁波银行作为本土法人银行，协助推动“工惠保”产品进一步普及，为完善宁波医疗保障体系、减轻政府和百姓的负担发挥一定作用。



宁波银行