

口碑打底 营销先行 创新破圈

宁波制造品牌借助“双十一”实现新突破



记者 孙佳丽

“开门红!”昨天下午,刚补了一觉的浙江挪客运动用品有限公司市场中心负责人王女士依旧难掩激动的心情。

打开她在半夜发的朋友圈就能知道原因:10月31日20时至24时,挪客Naturehike在这4个小时的销售超过去年“双十一”前三天的总销售额,并直接“霸占”天猫户外露营类目NO.1,旗下产品分别占据帐篷类目、睡袋类目、防潮垫类目、户外桌椅类目、充气床类目及营地灯类目NO.1。

挪客巨12棉布充气帐篷、惠尔顿智转pro儿童安全座椅、乐歌智能电动升降桌……10月31日,不少宁波制造品牌产品在天猫“双十一”第一波销售榜单上持续占据着所在类目前

三甚至榜首位置,类似的情况也发生在京东、抖音等平台。

“双十一”的背后承载着企业和消费者对未来的信心。尽管今年外部经济环境更加复杂,但品质消费、个性化消费等仍是趋势,不断加码线上消费仍是消费市场的转型方向之一。这些同样可以成为宁波制造品牌的转型方向。”宁波商务经济研究所副所长江玉兵表示,挪客、惠尔顿、乐歌、三禾等已经为宁波制造品牌的转型“打了样”。

惠尔顿主打“口碑牌”。“随着消费升级趋势的持续和意识的增强,年轻父母对安全座椅的关注度不断提高。多年来,我们已经通过品牌知名度的提升,积累了一大批忠实的消费群体。”宁波惠尔顿婴童安全科技股份有限公司市场部负责人柴怡程告诉

记者,在此基础上,今年,惠尔顿升级了王牌产品的面料、填充物等,还不断更新内部营销玩法和活动机制。

天猫“双十一”第一波售卖开启后的第1个小时,惠尔顿天猫旗舰店的销售额就突破1000万元,同比增长70%。“客服反馈说,通过熟人介绍来下单的客户在今年变得尤其多。这也间接证明,惠尔顿的‘口碑牌’打得很成功。”柴怡程说。

乐歌主打“营销牌”。今年“双十一”还未开始,乐歌人体工学科技股份有限公司就已经在全国36个核心城市投放梯媒广告,在抖音、小红书等平台与达人开启“种草”合作。“我们不仅针对消费者的品质消费需求推出创意广告,还联动董事长项乐宏的个人IP号,为‘双十一’预热。”乐歌相关负责人说。

“营销牌”很给力。乐歌家具自营店前50分钟的销售额就超过去年同期全天,4个小时成交额同比增长超100%。乐歌在天猫、京东升降桌类目均排名第1位。

三禾则主打“创新牌”。在今年“双十一”付尾款开启的1小时内,三禾厨具旗舰店的成交额同比增长近80%。整体来看,10月31日当天,三禾厨具取得了全网铁锅销售前三的好成绩。

“为了此次‘双十一’,我们全新上市了0涂层微纳不粘轻铁锅。这款铁锅能凭借创新的仿生科技,让铁锅真正做到一次开锅,就可以牢牢锁住油膜,不仅能实现物理抗粘的效果,还能杜绝涂层脱落的风险,大促首日成交额就超100万元。”浙江三禾厨具有限公司市场总监方含笑说。

“双十一”预售尾款开付 镇海电商企业成绩喜人

本报讯(记者沈孙晖 通讯员俞家嘉)根据订单信息配货装箱、打包封条、录入系统……昨天,在位于镇海的宁波润合商贸有限公司电商仓库内,工作人员忙碌地将“双十一”预售商品加紧发给全国各地的消费者。

一年一度的“双十一”购物节已拉开帷幕。从前晚8点开始,“付尾款”“凑单”等关键词占据了热搜。“付尾款首日,我们店铺的销售预计达624万元,其中首小时的销售超过了260万元。”润合商贸有限公司店铺运营刘嘉明欣喜地说,该公司主要经营宠物用品,除了在线上平台销售外,还在线下拥有近160家宠物医院连锁实体店。

刘嘉明告诉记者,今年“双十一”购物节从10月24日开启预售模式,消费者提前选中心仪产品支付定金后,从前晚8点开始支付尾款,“为了更好地回馈消费者,我们店铺推出了多款宠物用

品套餐,平均每款套餐比平时便宜10%左右。同时,我们也参加淘宝平台今年的满300减50活动,进一步加大促销力度。”

此次“双十一”,润合商贸有限公司预售成绩出色,预售总订单量逾1.5万单,同比增长20%。“我们从国庆前就开始备战‘双十一’,预估爆发系数和日均销量,并联系厂家进行订货。目前,仓库备好的货品价值有6400万元左右。”刘嘉明说,“双十一”期间,该公司有15名客服上班,并安排了7名替补人员。

“第一批尾款支付销量喜人,但真正的‘双十一’大战还在后面。”面对这场硝烟弥漫的商家大战,刘嘉明信心满满。

据了解,今年“双十一”购物节,多个电商平台升级了价保模式,促销规则更为直观便利,消费者可以在平台消费页面上直接看到价保的相关提示,进一步保障了消费者的权益。



工作人员正在加紧打包。(沈孙晖 俞家嘉 摄)

一座“气岛”为企业一年节省120余万元



工作人员检查集中空压站运行情况。(洪琦 摄)

记者 苟雯
通讯员 陈嘉琪 曲皓玥 王明军

昨天,位于江北爱柯迪工厂内的集中空压站顺利投运,这是目前国网宁波供电公司投建的供气量最大的压缩空气集中供应站,未来将为爱柯迪1号工厂及2号工厂提供最多350立方米/分钟的压缩空气,年供气量可达1.5亿立方米。

“除了满足我们的生产需求,1号、2号工厂供气改造项目运行后,每年可以为企业节省120余万元的电费,为企业减少了一笔不小的开支。”爱柯迪股份有限公司集中供气项目负责人张经理说,这个压缩空气集中供应站就像一个“气岛”,在建设过程中采用智能化控制技术,可根据需要实时调整供气量和压力,并且通过智慧平台实时监测,实现无人值守,进而为企业减少人力成本。

宁波制造业企业生产线上的机械臂、阀门等气动设备都离不开压缩空气。作为一家主营压铸和精密加工汽车零部件的企业,爱柯迪年用电量达5369万千瓦时,是典型的用电大户。

降本和节能如何“并行”?在国网江北供电分公司的一次上门诊

断中,企业和供电公司坐在一起找到了解决办法,那就是用“气岛”式的集中空压站实现园区内多个工厂集中供气。

今年5月,国网江北供电分公司开辟绿色通道,送上了从业务受理、现场勘查到设备送电的“一条龙”便捷服务。项目负责人童贵章给记者算了一笔“降本”和“节能”的明白账。“集中空压站投运后,供气节能率在15%左右,企业每年节约用电181.4万千瓦时,减少二氧化碳排放量1276.4吨。”童贵章说。

为了让助企降本落到实处,江北供电部门相继对制造业企业进行集中供气改造。金田铜业和长阳科技集中供气站此前已投入使用。其中,金田铜业集中供气站配置4台空压机,年节约用电108万千瓦时,年减少二氧化碳排放760吨;长阳科技集中供气站配置5台空压机年节约用电25.92万千瓦时,同时可减少每年182吨的二氧化碳排放。

接下来,电力部门还将跟进爱柯迪股份有限公司8号工厂二期工程的空压机集中供气站建设情况,该工程合计装机容量3100千瓦,预计明年年底投运。

市人大常委会监督 “甬有健身”民生实事项目进展

本报讯(记者黄合)随着健康越来越成为大家的共识,甬城的“健身热”方兴未艾。昨天下午,市人大常委会专项监督组前往奉化区开展2022年市政府民生实事项目“甬有健身”行动跟踪监督活动,了解项目进展情况。

监督组视察了西坞街道泰桥村全民健身广场建设情况,随后在方桥街道人大代表联络站举行座谈会,听取市体育局关于全市“甬有健身”行动情况汇报和奉化文广旅体局关于区“甬有健身”行动情况汇报,毕金光、于丹、姚法军、陈璟芬等人大代表围绕项目进展进行了互动交流。

年初,“甬有健身”入选今年市民生实事项目,计划在年内新建百姓健身房85个、社区多功能运动场30个、村级全民健身广场13个、体育公园(体育设施主题公园)10个,共计138个体育设施项目,以及体育技能公益培训720万人次(含线上)。截至10月底,我市已完成136个体育设施项目,完成率

达99%;完成体育技能公益培训达1189万人次,完成率达165%。

代表们指出,我市连续多年将群众身边体育设施建设纳入省、市政府民生实事项目,取得了较好的成效。通过建设基层体育场地设施,增加了人均体育场地面积,较好地解决了健身去哪儿的问题,提升了老百姓的获得感和幸福感,同时也通过“一人一技”体育公益培训,使老百姓掌握体育技能,提高经常参与体育锻炼人口比例,增强健身效果。

建得好还要管得好、用得好。会上,代表们建议有关部门强化统筹协调,建立长效机制,将“甬有健身”项目建设好、运营好、维护好;特别是围绕提高使用效率的问题,建议在政府资金投入为主的基础上,探索引入社会力量积极参与,建立合理高效的运营模式,形成良性循环,让老百姓更有获得感。市人大常委会也将就这个民生实事项目进行常态化跟踪监督,促进相关问题得到顺利解决。

宁波首次发布品牌战略行动计划

力争到2026年,实现制造业“中国质量奖”零的突破

本报讯(记者王岚 通讯员王惠珍)到2026年,力争实现世界500强企业和世界品牌价值500强企业零的突破,省级以上政府质量奖获评组织达到15个……

宁波市质量强市工作领导小组日前印发《宁波市深入实施品牌战略行动计划(2022-2026年)》(以下简称“行动计划”),明确了近五年宁波推进品牌建设的总体思路、主要目标、重点任务。据悉,这是宁波首次对全市品牌建设发展作出系统性规划。

行动计划提出,到2026年,要力争打造一批高端产业集群和区域品牌,建成一批具有国际竞争力或国内重要影响力的产业集群区域品牌,形成一批具有较强国内影响力的特色城镇或县域经济品牌。

近年来,宁波深入实施品牌战略行动,建立完善的品牌培育、创建、推广和保护机制,在全省率先开发应用质量发展信息化平台,借助大数据实现“品字标”科学研判、精准培育,全

市已有422家企业获得600张“品字标”品牌证书。设立“政府质量奖”,引导企业导入卓越绩效模式,打造质量品牌标杆。去年,宁波舟山港集团摘得我省首个“中国质量奖”,金田铜业等三个组织获评省政府质量奖,取得重大突破。

按照行动计划,我市将重点实施品牌创建、品牌培育、品牌推广、品牌保护“四大行动”。如为创建培育好品牌,市场监管部门精准对接全市制造业创新发展和转型

升级的需求,出台《关于集聚市监“质优”资源 实施十大专项行动 全方位服务全球智造创新之都建设的实施意见》。力争到2026年,实现制造业“中国质量奖”零的突破;新增主导或参与制(修)订国际、国家标准500项以上,宁波制造业企业标准话语权明显提升;服务战略性新兴产业检验检测机构达到25家,建成质量基础“一站式”公共服务平台50个;建成国家级快维中心和维权援助中心5个。

梅山湾迎来一群会游泳的鸡

昨天,北仑梅山湾迎来一群会游泳的鸡——白骨顶鸡。它们时而而在岸边觅食,时而潜入水中寻找水草。

白骨顶鸡是鹤形目秧鸡科骨顶属的鸟类,全身黑色,仅嘴巴和额甲为白色。白骨顶鸡在浙江为冬候鸟,经常成群聚集在水面上,常潜入水中寻找水草食用。白骨顶鸡起飞前必须在水面上长距离助跑。(许天章 章益民 摄)



东方理工高等研究院与西湖大学签订战略合作框架协议

本报讯(记者沈孙晖 通讯员张超梁 秦洋)记者近日从镇海获悉,宁波市东方理工高等研究院与西湖大学最近签订了战略合作框架协议。

根据协议内容,东方理工高等研究院与西湖大学将加强交流与合作,共同探讨现代大学办学理念,探索新型大学治理、人才引进、科学研究等新路径。

尤其是在人才引育方面,双方将互帮互助,共同构筑并维护良性互促、健康有序的引才新格局;共同探索创新学生培养模式,共享优质教育教学资源,提升拔尖创新人才培养水平。东方理工高等研究院与西湖大

学还将加强重点学科和新兴交叉学科建设,围绕“四个面向”,合作开展基础研究、应用研究和技术开发,联合举办高水平学术会议与其他学术交流活动,逐步在仪器设备共享、科技成果转化等方面,寻求更加广阔的合作空间,共同服务我省三大科创高地建设。

中国科学院院士、东方理工高等研究院院长陈十一表示,希望东方理工高等研究院与西湖大学在今后发展中能够联动创新、竞合共赢,通过战略合作、交流互鉴,推动校际联动,共同提升人才培养、科学研究、队伍建设、干部素养、学科建设、国际交流合作与管理水平。