

我市与拼多多达成全面战略合作

助力宁波制造在平台实现800亿元年销售额



3月25日,宁波市人民政府与拼多多签署战略合作协议,共同推出“宁波优品·云购甬行”系列活动,围绕帮扶企业拓订单、稳产能、稳就业,以及推动外向型产能转内需市场等目标,出台一系列行动方案。

未来一年内,超过15000家宁波企业将参与本次战略活动,覆盖宁波各优势产业集群,预计带动宁波企业在拼多多平台年销售额超过800亿元,实现外贸转内需市场订单超200亿元。

推出“宁波优品馆”

据悉,本次达成全面战略合作协议后,双方将围绕宁波企业的智能化生产、数字化营销以及人才培育实施一系列创新举措,助力宁波中小企业找订单、稳生产。

线上方面,依托5.85亿消费者的规模优势,拼多多联合宁波优势企业推出“宁波优品馆”,打造面向全国消费者的大型线上展销会。目前,已有超过100家企业加入“宁波优品馆”,品类涵盖智能家电、厨具、文具、服装、食品、母婴等。

数字化营销方面,双方将充分利用当前电商直播的优势,打造宁

波县域区域品牌的专属直播展厅,如奉化等区县的农产品数字化上行,慈溪等区县的智能家电、厨具产业带集中展销等。同时,“多多大学”还将帮助宁波市各区县(市)打造区域电商直播基地,协助引进直播机构和供应链企业,打造完善的直播电商的供应链体系。

智能化生产方面,拼多多将向宁波企业全面开放数据支持、研发建议以及流量资源等帮扶措施,并联合宁波外向型企业探索C2M定制化生产,帮助企业开拓内需市场,以最低成本培育新品牌。

助力外贸转内需

随着目前国际疫情形势变化,国外出现了很多封关、封城、封城的情况,大量的跨境运输陷入停滞,零售终端陷入停摆,这在一定程度上影响了我市外贸的出口量。

宁波三禾厨具便是其中之一。三禾拥有16年外贸代工经验,年产超过2500万口锅具,产品行销欧美等全球130个国家和地区,在意大利等欧洲市场,三禾的市场占有率超过50%。

早在2018年底,拼多多推出聚焦中国企业成长的“新品牌计划”,对外贸转内销企业提供技术、数据支持和流量倾斜,帮助企业直连平台5.85亿消费者。宁波三禾是首批加入的企业之一。

此外,拼多多技术团队还为三禾的研发设计提供了足量数据支撑。“我们根据数据分析和运营建议,在99元价位进行深度开发,重新设计开模,做出了一款符合中国更多用户消费习惯的好产品。”经过1年的发展,截至2019年底,三禾在拼多多平台的月销售额已经稳定在300万元,预计2020年销售额将超过4000万元。

除三禾外,瑞孚集团等宁波外贸型企业代表、罗蒙等宁波自主品牌企业代表均出席了本次战略合作协议签订仪式。预计5月31日之前,将有超过1500家重点外贸企业通过拼多多开拓内需市场,全年实现外贸转内需订单超200亿元。

记者 史妮超 通讯员 姚珏

以一种全球视野的资源大整合 绿地启动“G优尊享服务平台”

绿地很早预判到这场变革的到来,从而早早做足准备,在别家房企还在专注房子时,它已经开始了轰轰烈烈的全球资源攫取,最终形成了“以房地产为核心主业,大基建、大金融、大消费、科创、康养等多元化产业并举发展”的综合经营格局。对于任一房企而言,再宏大的愿景,再多元的发展,其基础仍是房子本身,剔除这一载体,一切都如镜花水月。今年,作为“G优尊享会”的重要构成内容,绿地更是把健康宅,由1.0升级为2.0,围绕健康城区、健康社区和健康家居三大升级版健康体系,细分出56项要点,180余项具体措施。

该体系分别从城市开发角度、社区角度、家居角度,对绿地健康宅产品进行全方位提升,为客户增加更全面的安全防护。未来,绿地在浙江的项目,也将全面引入该套体系,完善绿地在产品层面的独到竞争。“危机”一词,包含了“危”,更蕴含了“机”。生活理念和生活方式的再次更迭,被绿地又一次敏锐地捕捉到,从而创造性地提出“城市家庭服务生”的主张,将居住上推到健康高度,将包罗万象的生活集成打包,从而在创造一种新生活的同时,也为地产行业服务带来了全新的思考。

余涌

提信心 促消费 ·复苏中的果品批发市场

甬城最大“果盘子” 瓜果飘香春意闹

“2020年第一波杨梅上市了!”

位于海曙洞桥的宁波果品批发市场里,果商们这段时间已经开始吆喝从昆明空运过来的新鲜杨梅。从云南果园到东海之滨的交易市场,仅需半天,只是每公斤140元的“尝鲜价”让人咋舌,头批货一到场即被我市星级酒店、专业客商订光。

随着我市全面复工复产的步伐加快,甬城消费市场也在不断复苏中。昨天,记者来到交易面积3.6万平方米、全市最大的宁波果品批发市场探访,在这个超级“果盘子”里,一个直观的感受就是:红红火火的水果市场又回来了!

车流人气都在恢复

昨天上午10点,记者驱车来到宁波果品批发市场,在大门外就看到市场里彩旗猎猎,停车场上停满了汽车,不时有运输车、私家车、三轮车鱼贯进出。

反差不是一点点大。2月7日,记者曾实地探访过疫情下的宁波果品批发市场,当时的耳闻目睹确实让人后背“凉凉”:可泊670辆车的偌大停车场难得见到几辆车,水果交易区营业员多过顾客,与春节前的人潮汹涌“冰火两重天”,整个市场销量同比大降了六成多,车厘子等高档水果跌价一半,卖不掉的西瓜只能报损处理。

“从2月17日起,市场就慢慢开始复苏,本周的交易量达到日均1000吨左右,销量比一

个月前翻了一倍多,销售金额日均接近500万元,双休日的销量比较好。”宁波果品批发市场招商中心经理郑泽南告诉记者,上周末,他明显感觉到一个变化就是西瓜、小番茄等水果销量显著增加,究其原因,一个重要因素就是曾经列入负面清单的娱乐行业开始复苏,加上宾馆饭店的堂食开始升温,有力带动了相关水果的销量。

东大水果行负责人周卫伟告诉记者,他们销售的是进口水果,目前销售已经恢复九成多,销售到舟山、余姚、宁海及市区等,物流畅通,品种也比较丰富。金鑫农业的负责人廖剑新也表示,春节前半段时间,生意影响较大,目前已经恢复到平时差不多。

时令水果春意闹

在熙熙攘攘的水果交易区,记者注意到当下的春季水果丰富多彩,价格也是高中低都有。高价的有空运的云南杨梅、辽宁樱桃,批发价每公斤140-160元。进口水果方面,有越南菠萝蜜、莲雾、火龙果,智利西梅、蓝莓、泰国龙眼等,国内水果有芒果、西瓜、甘蔗、草莓、菠萝等。

在吃厌了各种秋冬季节的柑橘类水果后,以芒果为代表的春季水果成为当下的主角,微信朋友圈、各种卖水果的微商已直接从“车厘子季”无缝衔接到了“芒果季”。

市民张女士和朋友昨天在批发市场购买了两大箱海南台农芒果,美滋滋地放进汽车后

备箱。这是她春节后第一次来果品批发市场,虽然车开了20多公里,但网上团购价格比社区水果店便宜不少,她一算账还是划算的,“品种多,可以货比三家,停车方便,可为社区的邻居带货。”

针对网上直播、社区云团购等新兴销售模式,宁波果品批发市场副总经理徐晖表示,传统市场在不断转型中,动态适应新兴的销售模式。近期,省市都发布了“提振消费、促进经济增长”的实施意见,他们正在积极谋划,准备通过举办特色水果节、打造网销平台等形式,促进市场的人气提升、服务升级。

记者 周晖 通讯员 叶佳

拍卖公告栏

刊登热线:87682558

13884469746 姚

另外承接《宁波晚报》《东南商报》政府类、企业类、招聘等公告,欢迎垂询!



宁波亚德拍卖有限公司
NINGBO YADE AUCTION CO., LTD.

拍卖公告

受委托,本公司定于2020年4月10日上午10时在中国拍卖行业协会网络拍卖平台(https://paimai.caa123.org.cn)举行拍卖会。
一、拍卖标的:报废柴油发电机一台和电动葫芦门式起重机一台。[起拍价3600元 保证金2000元]
二、标的展示时间:2020年4月7日-8日
三、报名登记手续:即日起接受咨询,有意愿者将拍卖保证金缴纳至公司指定账户,同时在网络拍卖平台注册并报名,报名以及缴款日期截止至2020年4月9日上午11时止。
四、咨询电话:86864950 86860980
五、公司地址:宁波市北仑区新大路755号新锋商务楼三楼
六、拍卖公司网站:www.nbyade.com或登录公司微信公众号“宁波亚德拍卖有限公司”查询。