

市场经纬

义乌市场饰品“爆款”频出 发夹、项链、耳环、手链等关键词搜索量霸榜数月

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 今年义乌市场饰品流行什么风格,是法式风还是欧美风、中国风?哪些产品成了“爆款”? 9月12日,从义乌购平台获悉,今年以来,发夹、项链、耳环和手链等热门饰品搜索关键词霸榜前20数月之久。其中,手链和项链订单交易额分别为去年同期的32.1倍和22.7倍,耳环交易额涨幅为14.6倍,发夹交易额是去年同期的4倍左右。

对于爆单这件事,袁邦云很熟悉。他经营的曼妮饰品今年5月推出了“捕梦网”系列造型饰品,在国内电商客户群中反馈不错,其中一款耳饰有客户已经连续3个月,每天下单500余套。

同样,经营发夹、发圈产品的经营户万成英,今年7月推出了一系列多巴胺配色发夹,一个多月内销市场订单便超过了20万元。电影《芭比》的火爆,让万成英深受启发,旋即推出了一系列高品质芭比粉合金产品,迎来一波订单潮。更让她没想到的是,今年暑期从义乌购搜索而来的新型买手涌现了不少,每天接单代购的中间商增多,买手量级大小不一,但是十分活跃,这在往年都是从没遇到过的。

陈锡月经营的杰妮饰品则是另一番景象。不少海外客户通过义乌购给她拨打视频电话,确认店面信息,然后线上沟通下单。非洲博茨瓦纳的一位客户,通过义乌购首次下单了几千元的产品后,目前已经返单两次,金额上升到几万元,双方合作明显顺畅起来,信任感也加深了。而企业开发的防过敏耳钉款式多样,适用年龄面广,上架两年来,从线上火到线下,从国内火到国外,在南美及迪拜等多个国家和地区商超上架,长线热销。

据介绍,饰品行业是义乌的支柱产业之一,年产值达数百亿元,占到全国饰品业产值70%以上,集聚效应显著。

2023年第二批A级市场采购出口企业名单公布

全媒体记者 杨歌

本报讯 9月12日,记者从市商务局获悉,根据《A级市场采购出口企业评定办法》,经相关程序审核,义乌市赛进出口有限公司等13家企业被列入2023年第二批A级市场采购出口企业名录,有效期为2023年1月1日至2023年12月31日。

今年5月,我市还公布了2023年第一批A级市场采购出口企业名单,包括义乌市联欣进出口有限公司等177家企业。据悉,这些企业均已顺利完成市场采购贸易经营者

出口信保护航企业扬帆出海

全媒体记者 杨歌

本报讯 9月12日,记者从中国信保获悉,今年1-7月,中国信保累计受理报损案件52宗,报损金额超9800万元,累计帮助出口企业挽回损失约7060万元,报损金额和挽回损失金额均已超过去年全年,其中最为典型的美国家居巨头破产案件。

今年2月,美国家居巨头NBG集团申请破产,破产公告显示其负债超过5亿美元,债权人超过5000家,国内债权人23家出口企业,王斌集团正是其中最大的债权人,总债权金额达560万美元。

获知这一情况后,中国信保金华营业部立刻成立专案小组,于3月份成功协助企业转卖80万美元的库存。5月下旬,NBG集团重组失败并进入清算程序,中国信保立即启动王斌集团案件的审核工作。7月上旬,中国信保完成案件审核,按照保单约定90%的赔偿比例赔付王斌集团503万美元(折合人民币3630万元)。除王

义乌指数周点评

15大类价格指数8涨

全媒体记者 吴峰宇

据监测,“义乌·中国小商品指数”中小商品周价格指数上周为101.06点,环比上涨0.15点,出口交易价格指数,场内直接交易价格指数和网上交易价格指数环比分别上涨1.20点、0.20点和0.13点,场内订单交易价格指数环比下跌0.05点。

上周义乌迎来首个市场开放纪念日,举办了多场庆祝活动,客流量增长迅速,市民齐聚活动现场,氛围热烈,带动了场内玩具类、箱包类、饰品类、工艺品类等行市订单量上涨,兔子造型毛绒背包、泰迪抱抱熊、棉花娃娃、小海狸玩偶等玩具类产品受市民关注较多,交易表现出色;亚克力、树脂类鲨鱼夹、珍珠耳饰、复古一字夹、轻合金戒指等饰品类产品受女性及儿童青睐,现场成交火热。中秋、国庆假期将至,红灯笼、彩带、中国结等传统喜庆用品

被誉为“世界超市”的义乌,拥有文具经营主体3000多家,产品涵盖了学生文具以及办公用品的所有门类。9月以来,全国各地学校陆续开学,不管是小学生、中学生,还是大学生,或多或少都要给自己的学习装备更新升级,一时间拉动了新一轮的“开学经济”。

根据义乌购平台数据显示,7月初至8月底,义乌市场中性笔订单较去年同期增长30.37%,交易额增长95.46%;笔袋订单较去年同期增长2.7%,交易额增长2.56%;笔记本订单较去年同期增长50.1%,交易额上涨70.93%。

今年,义乌文具行业有哪些新变化?记者到国际商贸城二区、三区以及廿三里街道的文具工厂车间转了转,跟商户和企业主们聊了聊,看到了很多“新、奇、特”产品。

时间可以管理? 文具套装就像百宝箱 从小小文具 看“世界超市”的创新力

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

憨态可掬的时间管理器,轻轻转动就能计时,工作原理为发条机械。

时间管理器 学习好帮手

时间也可以管理?这出现在科幻电影里的场景,经过义乌商户的巧妙创新下成为现实。

在国际商贸城二区翰林时光钟



迭代升级的带有智能屏显、手机互联功能的时间管理器。

表店铺内,一排憨态可掬的卡通公仔惹人喜爱,如果不是经营户苏金凤介绍,记者以为仅仅是可爱的公仔摆件而已。“这是时间管理器,顺时针旋转公仔,至多设定1小时,机械发条开始工作,伴随着轻微的哒哒声,时间管理器开始工作。”苏金凤说,可别小瞧了这款产品,可以帮助家长提高孩子的学习力,改变拖延磨蹭的习惯。采购商反馈在淘宝、天猫,一天可以卖出3000个,单个售价在30元以上。

时间管理器,迭代更新至今,衍生出两个大类,一种是机械发条,一种是

智能屏显,两者都拥有大批忠实的学生用户群体。机械发条的时间管理器,构造简单不易损坏,但功能较为单一,有轻微的声响,且时间管理至多1小时。智能屏显时间管理器,可自由设置学习时长,外观更加精致,叠加天气、语音、音响、闹钟、时间提醒等功能,还可与手机互联互通,深受家长跟学生的喜爱。

时间管理器卖得好不好,看看线上销量就知道。记者登录手机淘宝,搜索关键词“时间管理器”,点击发货地为金华,结果显示有2099件类型商品,其中50%以上实际发货地为义乌,销量6万+、2万+的时间管理器比比皆是。

文具套装实用好卖 就像百宝箱

好卖的不止时间管理器,今年义乌市场的文具套装(礼盒装)也很火。在国际商贸城三区顺华文具店铺里,记者看到了很多迪士尼授权的文具套装。据经营户应旭丹介绍,一款文具套装犹如哆啦A梦百宝箱,由自动削笔器、桌面清洁器、电动橡皮擦、铅笔等产品组成,外观也是冰雪奇缘的公主,抑或蜘蛛侠造型,实用加好看等于好卖。

如何使用这些产品?应旭丹进行了展示,首先她拿出一根完整的铅笔,放进电动削笔器圆孔内按压,刀片开始自动转动,一眨眼的工夫,铅笔就削好了。随后,她又拿出一张白字,用削好的铅笔,写了很多字,电动橡皮擦出场了,按下开机键,橡皮擦旋转擦拭,一会纸上的字就被扫空。橡皮擦会留下一些“垃圾”,桌

面清洁器出场了,三下五除二,桌上的垃圾都被它吃进了“肚子”。

品牌的文具套装价格贵,什么客户在采购?应旭丹告诉记者,现在对于大多数家庭而言,在孩子教育上的支出并不吝啬,面对100元上下的文具套装也乐于购买,其次一些公司做活动,回馈客户也会采购文具套装,每次下单都是几百套。

“文具迭代速度很快,我们即使有大品牌加持,产品创新一刻不停。比如,去年推出电动削笔器,替代传统的手握削笔器,让产品使用的年龄段,从小学三年级延伸到了二年级,这种微创新背后带动的是大生意。”应旭丹说。

一支笔热卖1000万支的消息传开以后,同行们都向贝晨文具的老板娘柏晓榕投来羡慕的眼光。这

款经过不断创新改良的笔,采用了ST极细笔头,不糊纸,不沾手,满足大量书写的需求,因此被学生们戏称为刷题笔,目前市场采购需求非常旺盛。6月至今,这款“刷题笔”销量已超1000万支。

风头正劲的还有创意设计类文具。在杭州可奇创意精品馆,融合了水晶独角兽、小动物、蔬菜及饮料等创意设计的文具销售正火爆。“近一个多月,熊猫系列文创文具仅供成都市场及相关熊猫主题园区就已供不应求,目前已经售出的熊猫文创笔就达到900多万支。目前,还有来自全国各地主题文创馆、纪念馆的定制订单,这些单子都已经排到了一两个月。”负责人左平介绍,凭借着原创设计,在本是行业外销的淡季,该企业也接到来自意大利的百万订单。

工厂抓紧赶货 补单纷至沓来



文具工厂工人们正在赶工。

“诸暨客户补货33件,上海50件,成都20件,这些今天要发完,大家辛辛苦苦点,先把货装车。”日前,在位于廿三里街道的得力高公司仓库,主管杨百龙正急迫地安排工人们搬货、装车。在他手里,记者看到厚厚一沓出货单,全部是今天要出的单,大约有1000件文具

产品,发往遵义、沈阳、上海等地。

“今早第一轮配了6辆4.2米的箱货,全天需要配3轮,把货送到客户合作的物流企业门口,时间确实比较赶。”就在杨百龙与记者说话间,一车文具已经装好,启程前往江北下朱物流园。

工厂从6月份就备材料,扩招人手布局生产,随着大部分批发商完成一轮铺货后,企业还收到了许多补货订单。得力高总经理助理孟圣峰带着记者来到了生产车间,数百名工人各司其职赶订单。“一个书写的本子,从原材料到成品,中间需要七八个大步骤。裁切、点数、打孔等等环节,看似简单实则不简单。”孟圣峰说,目前笔记本还无法做到全部自动化生产,需要一定的人工

借助机器制作。

在打包流水线,工人动作熟练,数秒间一个本子就打包完毕。这些是外贸订单,孟圣峰说,今年企业积极响应政府号召,前往印尼、巴西等地参展扩市场,取得了不错的效果。接下来的11月,义乌市文化用品行业协会自办的2023印尼文具展将在雅加达举行,得力高拿了4个主通道的展位,准备好好展示一番。

据介绍,7月底到9月底,国内开学季企业整个出货量是平时的2-3倍,加上外贸订单,工厂现在的生产计划排到了12月底。

海纳百川,正是这一个微样本,汇聚成一股创新洪流,强力驱动着义乌市场不断破壁拓新。

“亚运经济”持续走强 义乌市场体育用品销售旺

全媒体记者 杨歌

“亚运时间越来越近了,我要抓住最后的机会,加紧采购一批体育用品发回国内。”9月12日,乌兹别克斯坦外商飞龙怀着激动的心情,再次踏入了国际商贸城三区的大门。

这里聚集了六七百家销售体育用品的商户,品类涵盖足球、排球、乒乓球拍、拳击手套、奖杯等各类运动体育用品和相关衍生产品,每一次来都让飞龙惊叹连连。这一次,飞龙无心闲逛,而是“直奔主题”,来到了一家专门销售球衣的店面。经营户温从见热情接待了他。

“这款球衣的价格是多少?有没有配套的裤子?”“可不可以印上我们国家和城市的名字?”“我打算订一万件,现在有现货吗?”进入店里,飞龙

很快选中了心仪的商品,并抛出了一连串问题。与老板交谈间,飞龙不时用手触摸球衣,感受其用料材质和舒适程度。

经营户温从见从事体育用品行业已有16年。随着亚运会逐渐临近,温从见明显感觉到生意越来越好。尤其是进入亚运冲刺阶段后,有许多像飞龙一样的外商前来采购,他们往往要求现货,并不惜采用空运等价格相对高昂的运输方式,用最短的时间发回本国,想在亚运会开始前再为自己的生意“添一把火”。

记者了解到,温从见平时的订单以欧美国家为主。乘着亚运会这股东风,亚洲和国内的订单迅猛增长,近期有3倍左右的涨幅。其中不乏印度、伊朗等在亚运会上具有强竞争力的国家。“目前的备货充足,后续会根据客人的

需求和赛程的推进不断调整生产,全力以赴满足国内外客商的需要。”

另一边,义乌市大成体育用品有限公司的店铺里也是一派忙碌的景象。只见几位店员正坐在地上,对照着店里的商品在产品名册上进行勾画。其中一位店员告诉记者,为了迎接亚运会的到来,他们正在盘点库存,接下来要根据实际情况增加或减少相应的品类。

该店负责人蒋红仙说,我国承办本届亚运会让今年体育用品的内贸生意有了明显增长。在体育器材方面,乒乓球拍销量最好,羽毛球拍的销量也不错。“乒乓球和羽毛球是我国传统优势项目,老百姓上手也很快,国内有不少这两项运动的爱好者。在亚运氛围的烘托下,很多人都会打球来娱乐自己的生活,所以订单比往年多了不少。”

据悉,今年1-7月,义乌体育用品

出口42.1亿元,同比增长24.6%,1-7月义乌对亚洲国家体育用品出口14.2亿元,同比增长12.7%。



经营户向外商介绍球衣。