

市场经纬

四季春常在 义乌仿真花卉“驻春有术”

全媒体记者 吴峰宇 文/摄

春常在,花开常,是大家共同美好愿望。在义乌国际商贸城一区仿真花区,不论春夏秋冬、季节更迭,四季皆被绿植、花海环绕,吸引了不少国内外采购商、游客前来,探寻这隐藏在市场里的“绿野仙踪”。

我国是世界上主要的仿真花制造和出口国之一。仿真花以其价廉物美、保养成本低、常开不败的独特优点在国外非常受欢迎。数据显示,全球仿真花市场规模预计将在2028年达到46.7亿美元,仿真花市场在全球范围内都具有较大的潜力。

目前义乌国际商贸城一区拥有花类主体1000余户,其中销售成品仿真花的经营主体约占70%,外向度90%,产品涵盖各档次的仿真花、圣诞花、仿真绿植、盆景以及婚庆花类等,剩余30%的经营主体则主要经营花类配件,包括织带、花头、花瓶等相关产品。

仿真花越来越“真”

百合、玫瑰、向日葵、波斯菊等各色花卉争奇斗艳、竞相绽放,凑近前看,叶片、花瓣、花蕊等细节精巧,让人一时竟以为是真花,如今的仿真花越来越“真”。

“从细节和感官上看,我们的仿真花可谓栩栩如生,让人难辨真假。”在义乌市新的丝花厂的店铺里,老板娘方成英信心满满地跟记者说,以前,受限于原材料、机器设备、制作工艺,仿真花是一假眼。现在,通过不断地迭代更新,仿真花越做越逼真。

“我以为这束花是真的,没想到是仿真的,这制作工艺太厉害了。”在浙江富井家居用品有限公司的店铺里,土耳其外商阿杜杜被满铺子的仿真花所吸引。这些仿真花不仅漂亮,还十分逼真,引得其连连赞叹。

从事仿真花生意20多年,方成英见证了行业由小到大、由大到强的每个节点。“中国加入WTO以后,仿真花行业正式迎来高速发展期。随着外商不断涌入,我们由内销转向外贸出口,产品远销亚非拉地区,广泛应用于室内装饰、礼品、节庆活动等领域。”每天身在百花丛中,方成英总是满面春风,“生活需要仪式感,鲜花绿植就有这样的特殊功能,同时还能带来愉悦的心情。”

生产仿真花,是个技术活。浙江富井家居用品有限公司负责人虞芳告诉记者,仿真花制作工艺颇为复杂,大部分制作工序需要手工完成,这无形中拉长了生产周期。例如,一束玫瑰从原材料到成品需要98手(注:一个工序为一手)才能成型,一束简单的小秋菊则需要45手,一条产线日均产能也就几千束,遇到复杂工序的仿真花,产能只有几百束。这样的产能,还是不能满足蜂拥而至的订单需求。



外商对仿真绿植工艺赞叹不已



△粉色玫瑰是出口主力。



△多种仿真花类制作而成的簪花。



△外商与商户按计算器洽谈仿真花价格。

“我们一款玫瑰花,年出口几十万束,还没加上其他的花类,外商要是采购得比较多、比较杂,多款仿真花混装,生产+交货的周期需要1个月以上。”虞芳告诉记者,现在不得不给工人们涨薪,一边把产品发往江西、福建、安徽、江苏等地,找当地的经纪人招募工人赶制订单,以解燃眉之急。

仿真簪花火出圈

自从演员赵丽颖带火了簪花,这股从泉州“吹”来的非遗文化风,也吹到了义乌市场。簪花,其实是中国古代人头饰的一种,也叫戴花、簪戴、插花,顾名思义就是将鲜花或其他材料制作的花朵戴在头上,代表对美好幸福生活的向往。

“紧跟时尚潮流,我们对簪花进行了创新,把鲜花改成了外形逼真、长久保鲜、易于维护的仿真花。这样制作的仿真簪花,不仅轻便美观,价格也十分美丽,深受景区、影楼客户的欢迎,目前处于供不应求的状态。”国际商贸城一区经营户陈洪美告诉记者,她们有10多个设计师,不间断地开发设计新款簪花,店铺在售的约有50-60款,确保了每月都有新品推出。

在陈洪美的店铺里,记者看到多款造型各异的簪花,批发价格在几块到几十块不等,来拿货的多为在旅游景点经营旅拍的客户。“我们仓库都没

有现货,工厂排单到了9月份,根本来不及做。”陈洪美说,现在是求大于供,主要是产能跟不上,这是因为簪花的制作工艺,跟仿真花一样,都需要人工完成。

“简单一点的簪花,工序有10来道,复杂一点的20多道,我们工厂有近百名工人,日产量也就1000来个。”陈洪美告诉记者,客户要想早点拿货,至少提前1个月下单,剩下的就只能等货。

卖花卖出新天地

在国际商贸城一区4楼的原馨馨工艺花行的店铺里,记者目光所及之处,满眼皆绿色植物,有多肉、仙人掌、绿萝、太阳花,但无一例外他们都是仿真绿植。

“我们店铺有1500多个绿植样品,算得上一个小型的植被王国,基本上涵盖了市面上销售的鲜活绿植种类。”店铺老板王浩杰是个“创二代”,从父母手中接过仿真绿植生意已有5年。他笑着说,光是认识这些绿植,都花费了好几个月的时间,现在客户随便拿起一个产品,他都能详细介绍尺寸、价格等信息。

“我刚开始在义乌卖女装,生意不是很好。后来机缘巧合下,跟着朋友跑市

场,看到仿真花这个行业,觉得可以在电商平台卖看看。”义乌市朵美仿真花有限公司总经理陈金宝接受记者采访时说,在淘宝卖仿真花让他赚到了人生的第一桶金。紧接着,他开始转战1688平台做批发,跨境电商爆火之后,又涌入跨境电商赛道,就这么一直奔跑。

一个粗糙的开始,是最好的开始。陈金宝非常认同马斯克的这句话。“我们是内贸电商去做跨境电商,游戏规则完全不一样,团队英语普遍不行,能不能接到订单,心里也是没底。”陈金宝看了一圈跨境电商平台,对比之下选择入驻了阿里国际站,用上了AI技术,解决了与客户外语沟通的问题,并把店铺里30%的产品进行半托管。简单来说,半托管模式是一种介于全托管和商家完全自运营之间的服务模式,它既保留了商家对店铺一定程度的控制权,又借助平台的力量减轻了商家在物流、售后等复杂而成本高昂环节的压力。这几年,陈金宝通过跨境电商将义乌市场的仿真花、仿真树、人造草坪卖到了欧洲和美国,年销售额做到了2000多万元。

义乌三展会 人气旺成交丰

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 5月21日,从义乌市场发展委获悉,为期三天的2024义乌时尚饰品工厂展、2024义乌礼品、时尚用品及家庭用品展览会、2024义乌(聚成)直播电商爆款展暨义乌电商百货展同期闭幕,一组组亮眼数据也新鲜“出炉”。

据介绍,2024中国义乌时尚饰品工厂展,参展企业352家,设标准展位418个,展览面积10000平方米,三天吸引采购商19355人次,达成意向成交额1.7亿元。2024义乌礼品、时尚用品及家庭用品展览会,参展企业476家,设标准展位670个,展览面积20000平方米,三天吸引采购商33453人次,同比增长30%,达成意向成交额3.2亿元。2024义乌(聚成)直播电商爆款展暨义乌电商百货展,参展企业537家,设标准展位530个,三天吸引采购商48807人次,同比增长62.7%,意向成交额1.78亿元。

义乌市场发展委相关负责人表示,5月6场展会已举办4场,剩余2场展会——2024义乌国际玩具与婴童用品博览会、2024义乌国际宠物用品展览会将于24日在义乌国际博览中心举办,届时欢迎广大采购商、参展商进场采购洽谈。

据悉,各展会陆续举办,对引进培育展会活动、促进洽谈交易、开拓市场和拉动消费具有重要意义,也意味着贸易、旅游、酒店、运输、金融等行业同步被进一步激活。

义乌首个行业协会 异地分会成立

全媒体记者 吴峰宇

本报讯 日前,我市首个行业协会异地分会——义乌市跨境物流协会(华南分会)在深圳揭牌。华南分会的成立,旨在推动我市与华南地区企业强强联合,通过资源共享、信息互通,促进两地物流产业的优势互补,加速跨境物流服务的优化升级。据统计,我市超100家跨境物流企业已在华南地区成立分子公司。

义乌是全国“物流洼地”,拥有辐射全球221个国家和地区,通达全国31个省市的物流网络,吸引了众多华南地区的跨境电商货物在义乌集拼发运。义乌市跨境物流协会相关负责人表示,在共建“一带一路”倡议和粤港澳大湾区建设的双重机遇下,分会将开展一系列务实项目,包括物流技术交流、人才培养、政策研究等,为两地企业开拓国际市场提供强有力的物流支持和服务保障。

景德镇瓷器甄选展在义开展



工作人员向外商介绍陶瓷展品。

日前,景德镇瓷器甄选展在义开展,百款陶瓷茶具、玲珑杯、花瓶等亮相,其中包括参加2024年“义乌中国小商品城杯”国际小商品创意设计大赛的陶瓷作品,吸引了一拨又一拨国内外客商现场看展下单。

据悉,本次活动由义乌市中国小商品城工艺品行业协会联合景德镇陶瓷博物馆共同举办。展后,双方将在义乌设立选品中心、陶瓷文化交流中心,成为链接义乌市场与景德镇陶瓷的“桥头堡”。

全媒体记者 吴峰宇 摄

“义乌指数”周点评

9个大类产品出现上涨

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101.81点,环比下跌0.04点,网上交易价格指数、场内订单交易价格指数环比分别上涨2.92点、0.08点;出口交易价格指数和场内直接交易价格指数环比分别下跌0.38点、0.05点。

随着气温上升,大众的运动热情随之高涨,体育娱乐用品类表现出色,销售和采购行情持续看好,一方面仰卧板、蹬腿器、瑜伽垫等运动器材成为热销产品,线上线下零售两旺;另一方面,消费者的运动自我保护意识增强,对护膝、护肘、护腕等运动防护用品的需求大幅增加,销售数据亮眼,订单量持续攀升,市场供不应求。近期围绕全民读书月活动,书画艺术展、亲子手工乐、手抄报大赛、自制图书等“阅读+”活动如火如荼地展开,带动文化办公用品类产品销量上涨,其中毛笔、蜡笔、本类、美工用品类产品销量表现不俗,多为周边采购商补货订单。

15大类价格指数9涨5跌1持平,钟表眼镜类、护理及美容用品类、日用品类、体育娱乐用品类、五金及电料类、箱包类、文化办公用品类、针、纺织品类和首饰类9个大类出现上涨,最大涨幅为2.09点;辅料和包装类、工艺品类、玩具类、鞋类和电子电器类5个大类出现下跌,最大跌幅为0.52点;服装服饰类价格指数与上周持平。在97个二级类别中,上涨比例为34%,下跌比例为29%,持平比例为37%。

毕业升学季将至

“文具王国”又有新亮点

作为一家以设计为基础的创新型文创公司,总经理魏巧锋拥有一支20余人的设计团队,自4月起就开始打磨升学季新品,5月一推出便收获客户热烈的反响,仅“一举高粽”系列钥匙扣便已突破20万件销售量。据他介绍,5月下旬左右开始进入升学季系列产品的销售旺季,得益于“义乌TV”视频号的宣传,其产品销路提前打开,一时间供不应求。“第一次产品卖到断货,我们紧急又增加模具和设备,实现了产量翻倍增长。前两天又有客户订了2万个,现在正在抓紧赶制。”

从2020年起,魏巧锋便开始钻研滴胶钥匙扣,组建建模团队和设计团队,从设计到打样,最快2天便可完成。同时,产品全部采用环保材料,通过CE认证,兼顾潮流属性与安全性。“我们的产品无论在造型设计、出样速度,还是质量安全上都有较大的优势,也凭此才能接住这‘泼天的富贵’。”魏巧锋笑道。

考试套装与造型笔销量陡升

近期,考试专业文具套装也迎来了销售热潮。走进国际商贸城三区的通元文具有限公司,考试专用文具套装挂满了一面展示柜,红色包装亮眼吸睛,印有“好运锦鲤 试不可挡”“金榜题名”“旗开得胜”等祝福语,蕴含着浓厚的文化底蕴

与美好寓意。

小到单件的尺寸套装,大到满满12件套文具大礼包,包含中性笔、2B涂卡笔、橡皮、圆规等文具,批发价6-7元,能帮考生一站式配齐考试必备用品。据销售经理徐超越介绍,年后便开始备货,以保证有充足的现货供应,最近每笔订单都达到5000套以上,销量陡然上升。

“这款串串乐系列中性笔是我们店主打的热销产品,有客户光是一个款式就能订1万支。”记者来到位于三区的义乌可奇文化创意有限公司,琳琅满目的造型笔迅速夺人眼球。客户经理王琪向记者介绍,该系列中性笔结合了当下流行的串珠,既实用又美观,笔杆上的串珠可以取下DIY成手链或挂件,得到了学生群体和年轻人的喜爱,用户群体十分广泛。“串串乐系列中性笔在年前一度卖断货,年后一直在补单,现在才有现货可以出。”

在实用性基础之上,更具有观赏性与可玩性,解压笔、墩墩笔、串串乐B款……造型笔的“出圈”离不开专业的设计与研发。“我们有自己的模具厂和研发团队,从设计图到样品,往往需要花上一个半月左右的时间。以串串乐系列为例,每个串珠都需要开模具,要生产出一支笔至少要开5个模具。”王琪说,日益多元化与个性化的市场需求推动产品端不断在品质上深耕,在造型上出新。



升学季推出的“金榜题名”“考神附体”“一举高粽”系列钥匙扣。

全媒体记者 陈聪 文/摄

毕业升学季即将到来,义乌文具市场里的销售旺季悄然而至。

升学元素文创产品迅速走红

近日,一则“临近高考 义乌商家推出‘一举高粽’钥匙扣热销”的视频在“义乌TV”视频号热播,视频一经发布就吸引了上千人联系求购,产品一度卖到断货。日前,记者来到“一举高粽”钥匙扣的生产厂家义乌市萌叙工艺品有限公司,只见50余台机器马力全开,工人们全力投入订单生产当中,目前每日产量突破10万件。

“针对升学季,我们先期特别为高

考学子设计了2个系列的钥匙扣,分别取名为‘一举高粽’和‘金榜题名’。‘一举高粽’爆火后,这两天又抓紧设计了一个新系列‘考神附体’,每个系列分别有2种款式。”谈话间,总经理魏巧锋拿起钥匙扣向记者展示设计细节,以爆火的“一举高粽”为例,造型精巧可爱的粽子,糯米和粽叶纹路清晰可见,同时搭配状元帽,取“一举高中”的谐音,为高考学子加油。此外,“金榜题名”则是选取最为经典的状元卡通版造型,手环上印有“逢考必过”字样。“考神附体”更是细节满满,身穿校服的男孩与女孩,身上印有“985”“211”字样,手握“pass”卡,手环上还有录取通知书配件,创意十足。