速读区

从外贸到内销，从实体到网络，作为我市家纺行业的代表企业之一，浙江大达家居用品有限公司是大家眼中的‘两栖’明星。今年一季度，大达家居不仅进驻了沃尔玛、家乐福、大润发等500多家超市，在淡季中接到5000万元订单，还把生意拓展至网络，为企业可持续发展走出一条新路。他们的举措值得家纺、服装等行业企业借鉴。

一季度进驻500家超市，拿到5000万元订单

大达家居要做“两栖”明星

瑞企一季度开门红③

Rui bao Tel 6688 6688

■记者 陈成成

冬去春来，万物复苏。然而，对于家纺行业来说，一季度属于传统的淡季，因为家纺行业的销售旺季都集中在下半年。前日，记者来到位于飞云街道的浙江大达家居用品有限公司生产车间时，眼前却是一片忙碌的情景。

据了解，近年来，大达家居致力于‘内外销并举，多渠道走路’的发展战略，收获了丰厚的回报，公司产值、销售额实现20%以上的年增长率，今年1至3月份，公司订单额达5000余万元，同比增长25%。

大达家居在天猫的宣传海报

哪怕一块踩踏的地毯，也要大品牌

大达家居成立于1997年，以承揽国外订单起步，产品远销日本、欧美等国家。经过十几年的发展，公司目前的产品包括客厅、卧室、浴室、餐厅、玄关、厨房、室内、室外等8大系列的地垫，属国内三家主要的簇绒织物生产厂家之一，拥有企业进出口自营权，通过了ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系认证和清洁生产审核，先后被评定为“省绿色企业”，大达商标也被认定为“省著名商标”。

“以前企业做外销市场只做贴牌生产，赚取加工环节微薄利润，这样做相对简单，但对大达品牌打造及企业做强是有局限的。”大达公司董事长林忠义坦言，近年来，企业毅然决定实施“内外销市场并举”的战略，做强自主品牌，拓展内销市场。

林忠义的话让在座的公司骨干都陷入了深思，是啊，虽说外销内销只是渠道不同，但相比外销，内销要复杂多了，不光要做产品质量，还要涉及品牌打造、产品研发、销售网络建设、终端服务与管理等环节。

“比如今年，我们公司的目标就是要进驻国内的大型超市。”林忠义举例说，为进驻超市，公司早在几年前就已经为打响品牌“使劲”了。除注册“大达地垫”品牌、加大技改投入、在国内率先提出家居必备8种地垫理念外，公司还请来明星林依伦为品牌代言，并斥巨资投放央视平台进行广告播放。

这让很多人想不通，甚至感到可笑：“不就一块踩踏的地垫嘛，至于这样投入吗？”

林忠义在董事会上斩钉截铁地说：“无论什么产品，都要有强烈的品牌意识，品牌打响了，就不愁找不到销路。”事实证明，林忠义的策略是正确的。就在去年底公司开始向国内大型超市进驻时，沃尔玛超市一位专业买手致电大达家居，表示经销商指名要求进“大达地垫”。就这样，今年年初，短短几个月，“大达地垫”已进驻国内一线城市中的沃尔玛、家乐福、大润发等大型超市500多家。

对于内销市场的拓展，大达家居的脚步还在不断前行，今后还将在百货商场开设专柜。“虽然我们的产品只是一块地垫，但它却是老百姓的生活必需品。”对于“大达地垫”的前景，林忠义很有信心，他认为，随着生活水平的提高，越来越多的消费者将对地垫产品提出更高的消费需求，更新换代的频率也在加快，这就给了市场更大的发展空间。

标准化的家纺产品，更适合电商模式

就在“大达地垫”在国内各大超市全面铺开的同时，大达也不忘在电子商务、微商城领域“插上一脚”。

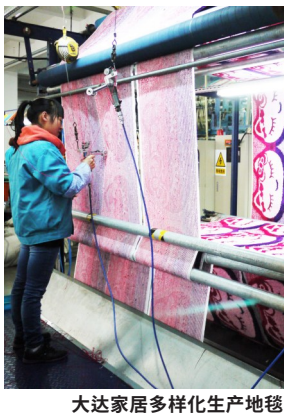
记者登陆淘宝天猫商城，仅一款大达家居的厨房玄关脚垫，近30天的销量达到1.4万多件。据了解，去年9月份，“大达脚垫”进驻天猫商城，短短半年时间，网上销售额达600多万元。这样的成绩，林忠义认为还是“初试”水平。

“家纺行业产品比较标准化，相对于服装更适合电商模式，因此家纺行业网络销售是必然选择。但我认为，这只是众多营销方式中的一种，包括我们即将启动的‘微商城’。”林忠义说。

在林忠义的心里，只要花心思做好产品、打响品牌，无论线上、线下，销售都不是问题。因此，近年来，他是下足了功夫苦练“内功”，提升品牌竞争力。

“公司现有的15套大型提花簇绒机自动化生产线已是国内最先进的地垫生产设备，下步公司还将继续增加大型彩色提花簇绒自动化生产线及PVC地垫生产线，这样可以丰富大达地垫产品类别，促进销售……”介绍起公司的设备、产品和营销，林忠义滔滔不绝。

“我们也会走出电商发展创新之路。”林忠义说，电商O2O模式，将一步步颠覆家纺行业传统销售模式，具有变革性意义，尤其是在针对性解决家纺业瓶颈的问题上，是一次新技术的革命。他说，大达将不断努力。“如果家纺企业能够有效地利用线上平台开拓渠道，进行多元化的营销，也是逆势寻找突破之路的重要手段。”



大达家居多样化生产地毯

梅屿百果园生态农庄引种珍稀果树

本报讯（记者 陈希林/文 许良钦/图）引进优质果树，带动果农增收致富。近日，位于马屿镇梅屿社区河溪村的市百果园生态农庄，种下共5000株珍稀的柑橘、蜜柚和桃树的苗木。

该百果园农庄负责人魏存虎介绍，这批果树苗木是刚从深圳等地引进的，其中：美国糖桔苗木2000株，红美人、绿美人、上野等3个国外引进的柑橘类苗木近3000株，从台湾引进的冬蜜桃苗木数百株。这些果树苗木现在种下，3年后就能挂果收获。除了苗木外，该百果园同时还引进上述5个品种果树的母树各10余株，如美国糖桔，现在栽下，5月份就能开花、结果，明年2至3月份果实成熟便可上市。

果园目前正着手在温州地区发展精品水果引种示范户，为他们提供种植技术服务，并可享受苗木价格50%的优惠，有意向的农户可以去百果园农庄报名。

谈股论金

栏目支持单位 中国农业银行 AGRICULTURAL BANK OF CHINA 瑞安市支行

昨日沪指维持震荡反弹走势，午后在银行股发力下，沪指再度冲高，不过随着银行股的回落，指数再度回落保持震荡走势，临近尾盘有所冲高，收盘站上2050点。截至收盘，沪指报2058.99点，涨幅0.56%；深成指报7333.59点，涨幅0.72%。

沪深300股指期货主力1404合约报收2175.0点，上涨17.8点，涨幅为0.83%。

股票

看平

上海证券：

昨日股指全天呈现高位震荡走势，由于受到地产股的强势护盘，大盘蓝筹股依然强势，而创业板再次逆势下跌，个股跌幅巨大，创业板的调整可能还将继续，而现阶段炒作的标的大多数为符合政策预期的个股。操作上，一季报的情况以及周期股企稳的迹象或可以作为投资参考，而题材股仍需谨慎观察，切勿盲目抄底。

期货

浙商期货：

周三国内商品期市整体呈现冲高回落的走势，受智利发生8级地震影响，有色金属铜一度冲高，但由于地震对铜矿带来的影响不大，铜价快速回落，近期基本面变化不大，维持震荡思路，建议观望为宜。受外盘大涨带动，油脂类表现抢眼，均有2%的涨幅，国内油脂终端需求并不好，中长期去库存压力仍在，建议不追涨。而上周表现最佳的白糖则走势萎靡，1409合约下跌2.43%，基本面面临去库存化，中期震荡筑底，回调时可少量波段买入，关注4750位置支撑。

（分析师观点仅供参考，不构成投资建议） （严小章）

申银万国证券 SHENYIN&WANGUO SECURITIES
申银万国正式推出非现场开户
自助操作，网上开户
足不出户，网上开户
另有多款理财产品可供选择
瑞安营业部：安阳安盛路196号侨联大厦二楼(大润发后)
邮箱：29780527@qq.com 客户热线：66882000
网址：http://www.sywg.com