

无锡电动车厂商“重仓”布局东南亚

本地化和高性价比成“出圈”利器

本报讯(晚报记者 陶洁)“这个春季,我们展会一个接着一个,从泰国到印尼到印度再到意大利,订单不错!”无锡神韵电动车公司有关负责人介绍,公司较早布局电动车海外市场,最近几年在东南亚市场表现可谓“强劲”。据悉,无锡多家电动车公司在海外抱团组织和参与展会,打通从品牌曝光到与采购商精准匹配以及订单转化闭环链路,凭借“本地化”和“高性价比”优势,成功在海外市场尤其是东南亚“出圈”。

“为解决燃油摩托车的环境污染问题,最近两三年,东南亚各国正在加速推进‘油改电’政策,这为中国造电动两轮车市场带来整个行业发展

的机会。”一家电动车企业海外市场负责人介绍。抓住这一机遇,无锡电动车企业通过本地化生产和高性价比产品迅速占领市场。2024年,全国电动车产能最集中的锡山区,电动车出口额达6.1亿元,其中东南亚市场占比超过50%。雅迪、新日、台铃等品牌在越南、印尼等国的销量同比增长超过30%,成为当地市场的领军者。

新日电动车负责海外市场的有关人士介绍,公司近年来“重仓”东南亚,在电摩和其它两轮车赛道孕育出新市场机会,尤其是在泰国、越南、印尼,销量增长最快。江苏嗯哇科技在菲律宾市场的占有率超过

50%,并逐步辐射柬埔寨、泰国、印尼等20多个国家。企业通过深入了解当地消费者的需求,推出了适合东南亚市场的电动两轮车产品,并在当地建立了相对完善的售后服务体系。

在东南亚各国,消费者对于电动车的功能需求和时尚审美存在较大消费差异。根据当地消费者的消费习惯“定制”更适配当地市场的车型,“本地化”布局成了一些电动车制造企业在海外市场扎根的新选择。雅迪在越南的工厂年产能达200万辆,并针对当地多山地、多雨的气候特点,开发了防水、减震性能更强的车型。雅迪还积极布局本地

化供应链和售后服务网络,企业在越南布局了300多家门店,形成了“销售—维修—换电”一体化的服务体系。

在消费趋势方面,今年以来,海外市场的B端合作与共享经济也为无锡电动车企业的海外布局带来新气象。据悉,东南亚的外卖、快递等配送服务以及共享经济正处于快速发展时期。许多无锡电动车企业通过B端合作拓展市场,一家企业与当地配送平台合作推出电动摩托车租赁模式,或直接向配送平台销售电动摩托车。泰国一家贸易公司与无锡电动车企业合作开发了当地电动车新品牌,专供大卖场销售。



“惠心车队”春日送暖

为弘扬尊老爱老、扶残助困的传统美德,日前,无锡地铁“惠心车队”组织了一场别开生面的春游活动,为梁溪区60多名孤寡老人及残疾人送上了一份特别的春日礼物。

(张嘉硕 摄)

这对夫妻重病在身 求助爱心基金

妻子因尿毒症透析好多年,丈夫则不慎从4楼坠落下半身失能,家中还有一个即将读高中的孩子,这样一个家太难支撑了!阿霞在得知“福彩·爱基金”能解燃眉之急后,发起了求助。令她欣喜的是,21日,“福彩·爱基金”在经过信息核实后,派出爱心大使为阿霞家送去了1万元爱心款。

当天,记者走进阿霞家中,发现这里到处透着洁净,能感受到这是个爱干净的女子。阿霞今年40岁,老家在河北,早早就出来打工。她在北京做过宠物销售、饮料销售和服务员等各种工作,认识了同为北漂的大刘。两个在外乡的年轻人,慢慢生出了情愫。因有家人在无锡,他们选择来无锡发展。结婚、买房、生子,小家庭的生活蒸蒸日上。

29岁时,阿霞感觉每天都很累,不像年轻时候,睡一觉就精神抖擞。从来不进医院的阿霞发现自己有蛋白尿和微微的血尿,知道有些不对劲,去医院一查,得了肾炎。吃药的费用不少,家里还有房贷要还,感觉自己精神好些,阿霞就停药了。看病、吃药、停药,中间有人介绍各种偏方,她都会试一试,但病却不见好。反反复复好几次,药物已控制不了病情,无法正常上班,只能辞职。医生后来告诉她,病情已发展到要做腹部透析才能维持正常。

为了给阿霞治病,丈夫大刘内心压力也很大。2020年的春节,阿霞回老家养病,大刘因内心郁闷,喝多了酒,竟然忘记自己是在亲戚家四楼阳台上,俯身想捡掉落的手手机,直接摔到了一楼,下半身瘫痪。一个常年需要透析,一个则要坐轮椅,没了经济来源,生活越发困顿。偶尔,阿霞还会隐瞒病情找份工作。但很快,单位会发现她脸色不对,不让她上班了。

“如果不是想着儿子能拥有一个完整的家,我早就不想活了”,阿霞说,孩子成绩非常优秀。前段时间,有好心人通过针灸等方法免费为大刘治疗,他虽然大小便仍失禁,但已能够站起来走上一小段路。

目前,阿霞和丈夫都只能在家养病,没有任何收入来源,治病还欠了一堆债。一个偶然的机会,阿霞看到“福彩·爱基金”能为因病致困的家庭救急,抱着试试看的想法来求助。在核实了相关信息后,“福彩·爱基金”派出爱心大使于21日为此家庭送去了1万元治病款,帮助阿霞暂渡难关。



茶农在家门口就能寄春茶入杯“跑”得更快

本报讯 近日,宜兴太华春茶迎来采摘高峰,茶山间嫩绿的新芽在阳光下熠熠生辉,茶农们忙碌地采摘、晾晒、炒制,一片生机盎然。今年,随着春茶寄递服务的优化升级,这一片片嫩叶能以更快的速度送达全国茶客手中,抢“鲜”一步占领市场。

“今年的春茶,‘跑’得比往年快!”有20多年种茶经验的茶农张君弟一边翻动手中刚采摘的嫩叶,一边感叹道,“以前,春茶从山上到茶杯里,得折腾好多天。天气热的时候,茶叶运输慢了,色泽变暗、香气变淡,茶叶就卖不上好价钱。今年顺丰来了,直接在村里设了揽收点,我们当天摘、当天发,第二天新茶就能送到全国各地茶客的手里!”

为了提高春茶运输时效,顺丰进一步优化运输网络,投入150余条散航线路、10条产地直发专线、11条高铁快运通道,构建“航空+高铁+陆运”立体运输网络。在时效方面,顺丰推出“同城6小时送达,全国85座城市次日送达”的高效寄递产品,真正实现茶叶未凉,鲜香已达。

“茶叶的‘鲜’度决定口感,



我们通过‘专线+定制包装’,再结合温控整车、航空大件和同城店配,让宜兴的春茶能在最短时间内抵达茶客手中。”顺丰农特商负责人赵煜明补充道:“今年,我们还在产区新增了12个标准化便民寄递点,让茶农在家门口就能寄茶,不用再跑远路。”

太华镇茶农朱先生兴奋地

表示:“以前,我们主要靠茶叶市场、老客户来订货,销量有限。现在,顺丰不仅帮我们送茶,还通过驿加易渠道,把宜兴春茶送进无锡400多个服务站点,让更多茶客能在线上下单,线下自提。茶农们的茶销路更广了,收入自然也更高了!”

(陈怡迪/文、摄)

(小黄)