

中国厂长迎来最好的展示舞台

天猫双11成广东产业带“回血之战”的绝对主场

文/沈钊 图/受访者提供

广东产业带迎来最好的爆发节点

天猫双11卖空七大广东产业带

为了帮助产业带的中、小商家加快“回血”，在今年双11开门红期间，策划算着重推出了“卖空行动一起挺你”产业带专场，计划卖空全国2000个产业带，孵化1000个地域品牌，并主打30个产业带。这30个产业带中，广东独占7席，囊括了顺德小家电、广州美妆、澄海玩具等，将广东传统强势的产业带“一网打尽”。

今年的天猫双11加大了“厂货”的扶持力度。“策划算”卖空行动负责人介绍，尤其是在11月1日至3日的第一波售卖期，平台不仅推出产业带专属流量扶持和过亿的产地津贴，还联合地方政府共同发放定向消费券，光浙江义乌和广东顺德两地的政府补贴就超过了1000万元。

今年，有着“世界小家电之都”的顺德小家电产业带，在天猫双11第一波表现亮眼，除了头部品牌“美的”36分钟成交额破亿外，在策划算“卖空行动”会场，中小商家的总成交量同比去年增加27倍，顺德小家电产业带杀入“卖空行动”的产业带成交规模的TOP10。

“抢购顺德小家电，天猫金秋不下线”，这是佛山市顺德区副书记、代区长王勇日前为天猫双11顺德小家电产业带拟定的标语口号。王勇表示，面对当前疫情之下国际贸易的“寒冬”，华南首个、全国第二个淘宝天猫运营中心近日落户顺德，顺德将加快孵化顺德企业淘宝天猫销售过亿新品牌，帮助传统企业向数字化营销转型，并推进顺德家电、家具等优势行业由规模领先向价值领先转型，产品向生态节能、智能化方向转型，传统销售渠道向电子商务加速转型，加快打造世界级的优势产业集群。

“618销售额超过千万，一跃成为天猫箱包品牌TOP10，现在天猫双11开门红已经拿下了550万销售额！”

“3月刚刚推出自主研发的新品，争取今年的双11能够实现百万级的销售！”

“今年第一次参加天猫双11，提前几个月就已预订好货源，希望能冲刺8000万销售额。”

2020天猫双11迎来开门红，广东的产业带商家已经取得了亮眼的成绩。而据了解，今年双11分为两波，11月11日的正日子马上就要来，大批产业带商家正在“憋大招”。一位广东厂长们正摩拳擦掌，铆足了劲儿准备迎接天猫双11的正日子。

作为疫情以来全球最大的经济增长机会，今年天猫双11也成为产业带商家“回血之战”的绝对主战场。



一位广东厂长正摩拳擦掌，铆足了劲儿准备迎接天猫双11的正日子

中国制造业新品牌在天猫不断涌现

2020年7月初，筹备半年的“Youdo友多旗舰店”正式上线天猫，截至目前，3个月累计销售额接近300万元。友多旗舰店老板李勇华在顺德家电制造业钻研了20年，从为家电企业做模具，到为品牌做代工，李勇华清楚地认识到，只有转型做品牌，才能够把握在自己手里。

“代工厂工艺再怎么提升，大部分客户的要求只有‘成本再低一点’，感觉像是走到了死胡同”，李勇华如是说。但是，在过去很长一段时间内，家电品牌的销售模式以线下为主，家电卖场、专卖店等终端渠道成本高企，起步至少2000万元投入，还不一定能看到效果，利润薄弱的工厂往往无法承受这一投入产出比，这让李勇华迟迟无法下定决心转型品牌。

数据显示，像李勇华的“友多旗舰店”一样首次参战天猫双11的外贸转内销型工厂全国约有30万个，它们大都深耕产业带数十年，拥有完备的研发、生产、设计能力，却一直困于品牌和渠道的短板。

今年5月份，商务部官网刊登的《中国产业带数字化转型——生产、流通与消费的高效协同》报告显示，阿里平台覆盖了全国70%的一级产业带，成为全国产业带数字化转型主通路。从1688、淘宝特价版到淘宝、天猫，阿里为中国产业带工厂提供了最大规模的消费分级市场，也为产业带“工厂货”成长为“品牌货”，提供了清晰的运营上升通路。如“Youdo友多旗舰店”这样的品牌不断在天猫上涌现出来。

今年3月份刚刚入驻天猫的广州原创设计师手袋品牌古良吉吉，为了更好地备战双11，早在8月份就召开了双11启动大会。“因为很想做好今年的天猫双11，我们很早就开始筹备了。”古良吉吉介绍，该品牌在双11前新推出了两个系列，争取能够实现销售额在去年基础上翻三倍的小目标。

经济新动能 民企新力量 创二代来啦!

总策划:刘海陵 林海利
执行:孙晶 李卉 吴燕华
文/羊城晚报记者 陈泽云 孙晶

“我带你来的这个工厂，就是我的起点。”在位于中山市三角镇高平工业区的广东永涂乐环保科技有限公司，李嘉声一边喝茶一边跟记者感慨道。今年30岁的90后李嘉声，身上有着远超同龄人的成熟，这或许是跟他十几岁时就出来“闯社会”的经历有关。

作为家境优渥的二代，“不听话”的李嘉声却并不遵循“读书——留学——回家接班”的传统路径，大学还没毕业，他就怀揣着从母亲那里借来的120万元启动资金开始创业，如今，他的企业从工业涂料到国际贸易又延伸到了智能电梯制造，闯出了一条青出于蓝的别样传承路。

“不听话”的创二代闯出自己的路

“叛逆”的创二代跑去当“搬货工”

“我从小就是一个不怎么听话的小孩，又贪玩，成绩也马马虎虎。”李嘉声出生在广州番禺，小时候父亲下海做五金生意，陪伴他的时间并不多。“家里人忙，又忙在外面闯荡，刚好家里有亲戚在中山开涂料厂，一到寒暑假，家人就把我送到中山去。”没想到，这样的安排在无形中影响了李嘉声的人生选择。

“失败是我成长成本”

创业的第一桶金，还是来源于家人的支持。面对儿子的“任性出走”，在父亲的默许下，母亲给予了无条件的支持，借了一笔启动资金给他。“我妈当时也不知道我能不能做得起来，但她选择相信我。”



青出于蓝胜于蓝也是一种传承

工业涂料用途广泛，既可以用于电梯、机床等五金零部件表层，也可以用于塑料制品、门墙桌椅。从失败中走出来，敢想敢干的李嘉声开始寻求往涂料厂的上下游延伸。

为加大企业竞争优势，李嘉声在2015-2016年结合三家下游企业，整合产业链成立永力集团，集团公司业务延伸为金属材料、钣金制品、表面涂装、粉末涂料、日用制品国际贸易等，2017年扩展海外市场，于香港及美国成立分公司。目前，他的金属材料被广泛应用于沃尔沃、costco等大型超市的日用品中，也在电梯零部件领域得到深度开拓。

对话创二代 从父母那里学会“不计较”

除了企业家，李嘉声身上还有另外一个头衔——中山市侨界青年联合会副会长兼秘书长，近年来，他带着身边青年企业家们积极投身公益活动。“在疫情期间，我发现许多普通人的工作生活受到了极大的影响，有一些家庭的孩子上学出现困难。我希望可以帮助这些有才华的孩子上大学。”

由李嘉声个人捐资100万元成立的“侨菁—嘉声”助学基金，截至10月，已相继资助来自中山市、广州番禺等成绩优异的困难大学生58人，点燃了寒门学子的希望。疫情期间，李嘉声还组织了自己在的侨菁加入抗疫行动，个人和侨菁联合筹集了约80万元的善款，全数用于购买医疗物资捐往医院。

“如果我能挣到的100万去买车，父母看到了肯定会批评我，但如果我用100万捐赠做公益，我妈会说这还不够。”李嘉声告诉记者，父母的言传身教让他懂得了何为企业家的责任，他希望能把父母这种奉献和不计较的精神传承下去。

而且我相信，未来的时代不再是雇佣关系的时代，而是合伙人的时代。羊城晚报：你怎么看待传承的？你将来会接手父亲的企业吗？对于自己的财产有怎样的布局？李嘉声：我觉得事业是要自己干出来的，财富也是靠自己创造。未来我父亲的企业，我不会去接手，因为我有自己的事业。而对于我自己的财富，我的想法是，除了给家人留必要的生活保障，其他的可以捐出去。甚至我也已经签署了人体器官捐赠志愿书，把我自己也捐出去。这样也能督促我的孩子们自己奋斗，自己成才。羊城晚报：对于自己的事业和生活，你有什么样的发展目标？李嘉声：近年来，我其实更像一个财务投资者，在不同领域寻找投资机会。我自己创业过，知道创业的过程是很艰难的，所以我也很愿意帮助那些从零开始的年轻人，因为我能够从他们的眼神中看到一种动力和梦想。接下来我想通过投资的方式，继续寻找能让自己全心全意为之奋斗的事业，这是我的梦想。另一方面，我还有一个理想，继续力所能及地做公益，捐赠更多学校，做一个对社会有意义的人。

华夏纳斯达克ETF 11月5日上市 近日，华夏基金旗下纳斯达克ETF公告于11月5日在上交所上市，交易代码513300。上市后，投资者可以像买卖股票一样便捷交易纳斯达克ETF，实现以一手100元左右的价格，一键投资超百只美股科技龙头企业。纳斯达克ETF的上市，为投资者布局美股科技龙头、丰富海外资产配置提供了新工具。目前华夏基金负责ETF管理的专业化投资团队，由近30名具有多年丰富经验的海内外数量基金经理以及专职研究人员组成，这些都为纳斯达克ETF的运营管理提供了强有力支持。(杨宇)