

# 天浩国际： 用互联网思维寻找新方向

前不久，温州天浩国际贸易有限公司在印尼结束了为期4天的2015年第十七届印度尼西亚雅加达国际电力设备及技术展览会。该公司总经理黄玉辉介绍，这是公司首次参加国外如此大型的展会，也是公司扩大市场的进一步手段。

除线下的展会外，阿里巴巴、淘宝等也是温州天浩国际贸易有限公司的主要销售手段。



浏览公司阿里巴巴店。

## 从实体转向电商

黄玉辉的父亲在柳市办厂，主要经营配线器材、配电开关控制设备、低压电器，等等。

我们年轻人对互联网比较了解，当时就想借用阿里巴巴平台，将厂里的产品销售出去。黄玉辉介绍，2010年，他注册成立了乐清市天浩贸易有限公司，往国际市场销售产品。

公司初成立，黄玉辉就带头经营维护阿里巴巴的平台，从一开始的什么都不懂，到后来的比较熟悉，再到现在的交由专业人员负责。

公司国际贸易部经理阮贤贤，就是黄玉辉找来的专业人员。

我学的就是国际贸易专业，对阿里巴巴国际贸易部分较为熟悉，我2012年加入公司。阿里巴巴平台上每年都有大量以欧美国家为主的订单。阮贤贤介绍，公司现在还处在客户积累阶段，主要采用SEO（搜索引擎优化）、B2B平台推广等手段，偶尔会使用展会这一传统

的推广手段。目前，天浩国际阿里巴巴店的询盘数（客户询价）每日在100个以上。

2012年，乐清市天浩贸易有限公司更名为温州天浩国际贸易有限公司。

问及更名原由，黄玉辉说道：其实我们公司可以算是工贸一体型的，即自行生产，又有采购销售。在经营中，我们发现客户有一定的认知，即贸易公司没价格，但服务很到位，而工厂没服务，但是价格低。有一些国外企业都专门找香港的贸易公司采购，就是看中他们的一条龙服务。我想整合贸易公司和工厂的优势，所以变更了名字。当然，更名只是我们迈出的第一步。

虽然天浩国际还处于客户积累阶段，但其销售额呈逐年百万元增长的态势，从2011年的销售额100万元，到2014年的400万元。黄玉辉是从父亲的实体企业起步，走上了电商之路。到现在也算是站稳脚跟了吧。黄玉辉说。



服装部仓库。

## 服装加盟收益高

2013年6月，天浩国际成立服装部，林珞珞担任经理。

当时我和珞珞刚结婚，她对于服装这一块比较了解，也在从事类似工作，我就在公司里设立了服装部，在淘宝上开设店铺，经营服装。黄玉辉说。

林珞珞大学里所学专业为服装设计，毕业后在杭州一些服装公司就职过一段时间。对于服装选款、搭配都较有心得。我们推出的服装品牌，走的是成衣定制化的路线，不做爆款。林珞珞对于服装部的走向有着较为清晰的思路。

我以前在杭州一家服装淘宝公司上班，就是做爆

款，走量。或许数据看起来很好看，卖了两三万件衣服，但是除去推广花费的金额，其实是赚不到钱的。林珞珞说，天浩国际如今除成衣定制外，还在走网红路线，产品都使用网红模特，也有店主实拍的照片。

在刚结束的“双11”，一天时间内，林珞珞的店铺就收获数百个订单。

对于服装质量，林珞珞有着严格的要求。我们一直都是找杭州、江苏的一些外贸厂加工衣服，面料都是我自己去选的。先找到样布，再做成样衣，合格之后，再让厂家生产。林珞珞说，现在，天浩国际服装部的月销售额旺季时可达30万元，淡季也能保持十几万元的销售额。

## 未来发展前景好

现在，服装部经理和国际贸易部经理都很能干，所以我也有更多的精力去谋求公司发展。黄玉辉说，公司接下来有两个大项目，一是“电仔”，二是“走免”。

“电仔”是针对国内市场的，提供低压民用电器、五金工具的一站式服务，将柳市固有的电气产品进行采购销售，通过电商等渠道，打出品牌。目前，“电仔”商标已注册，外观专利、图形专利也在申请中。黄玉辉说。

“走免”则是指同城的电子商务物流平台，给市民、企业等提供优质的同城物流服务。简单地说，就是以类

似顺风、中通等快递的价格，提供同城内跑腿的服务。在同城之间寄快递，收费较低，但往往要等一两天才能到货。乐清发温州的快递，有时候要先发到台州去，再发到温州来。而跑腿的价格则过高，就柳市到北白象的距离，往往都要40至60元。还有，我一些办企业的朋友，常向我说起货车司机开着货车去拿样品的事情，给企业增加了很大运营成本。黄玉辉说，从多方面考虑，他打算做“走免”，届时，“走免”将以手机APP的方式推出，希望可在一定程度上填补同城快递的空白。

■张孟涛 文 黄一牙 摄



打包衣物。

