

行业动态

HANG YE DONG TAI

中橡桂林实现外贸 B2B 零的突破

日前中国化工橡胶桂林有限公司外贸部传出喜讯, B2B(Business To Business) 实现零的突破, 一举拿下多个订单, 收获了第一桶金。

自 2009 年 3 月与阿里巴巴签约后, 中橡桂林外贸部抓住机遇, 主动出击, 积极发布信息, 并在此基础上将企业商务网站(www.torchotr.com)与 B2B 商务平台进行资源整合, 构建高效实用的电子商务体系, 借助优势互补, 增强了企业商务网站的影响力, 提升了亚马逊流量排名及主流搜索引擎排名, 同时增加了 B2B 商务平台的访问量, 开创了企业商务网站与 B2B 商务平台互相促进、相辅相成的良性循环局面。目前, 中橡桂林外贸 B2B 平台已初具规模, 并开始显现长尾效应。

B2B 是一种电子商务。电子商务在国外已有 15 年的历史, 在国内轮胎行业尚未普及。电子商务所具有的开放性和全球性的特点, 能为企业创造更多的贸易机会。电子商务可以使各企业以相近的成本进入全球电子化市场, 使得中小企业能拥有与大企业一样的信息资源, 提高了中小企业的竞争能力。电子商务一方面破除了时空的壁垒, 另一方面又提供了丰富的信息资源, 这正符合进出口业务的需要。

面对国际金融危机带来的种种负面影响, 中橡桂林没有被眼前的困难所吓倒。他们深入学习和实践科学发展观, 以创新思维应对危机, 以坚韧毅力面对挑战, 不等不靠, 广开门路, 勇于探索, 在“外贸寒冬”中引进 B2B 运营模式并初见成效。有了良好的开端, 中橡桂林计划继续完善“商务网站+B2B 平台”电子商务体系的经营、管理, 吸引高质量询盘, 提高成交率; 进一步加大电子商务体

系建设力度, 增加新元素, 重点向反倾销问题少的区域发展; 继续坚持电子商务知识普及, 培养更多电子商务人才。

电子商务是 21 世纪的发展趋势, 尤其是在后金融危机时期, 基于国际互联网络自身优势, 网上营销更突显其性价比。企业国际市场的大小取决于企业信息覆盖地域的大小, 信息覆盖下的空间就是市场。毫不夸张地说, 信息覆盖面有多大, 市场就有多大。中橡桂林的目标是: 利用一切可能的手段(搜索引擎、网站优化、B2B 商务平台等)将信息发布到世界的每一个角落, 力求做到潜在客户在网上查询轮胎能及时地看到 TORCH 牌轮胎, 从而实现产品信息到商品信息的转化, 达到开发国际市场, 挖掘国际客户的目的。邓海燕

大橡塑产出国内首台变频式密炼机

大连橡胶塑料机械股份有限公司自主研发生产的我国第 1 台变频式密炼机正在紧张的调试中, 近日将在广东肇庆落户。此项目开创了国内使用具有自主知识产权变频器生产变频式密炼机的先河, 填补了国内橡胶机械的一项空白。

密炼机是轮胎生产和各种橡胶制品生产中不可缺少的关键设备。目前国内橡胶机械制造厂只能生产直传动的密炼机, 对变频式密炼机的生产还没有问津。变频式密炼机以其对电网污染小、发热量低、效率高、设备事故率低、无需使用者购置变压器和消谐动态无功补偿装置等优势, 受到国内市场的广泛欢迎。国内橡胶制品行业目前使用的变频式密炼机全部进口, 设备成本高达上千万元。大橡塑自主研发生产的变频式密炼机采用了 DXS(大橡塑)品牌专用变频器, 具有良好的性价比。

大橡塑从 1955 年生产国内第 1 台 250 L 密炼机至今, 已有 50 多年生产密炼机的历史, 是我国密炼机产品规格最全、市场覆盖率最高的企业, 目前国内外著名的轮胎制造企业绝大部分都使用了大橡塑的产品。为了适应橡胶制品行业对节能环保设备的需要, 大橡塑借助自身多年生产密炼机的工艺技术积累, 开发研制出变频式密炼机, 形