

拨一拨，聊一聊，温岭热点尽在 掌握

热线 86901890



# 没用一滴胶水，全手工缝制 这双亚马逊上卖78美金的温岭鞋 还藏着啥秘密

记者 赵碧莹 文/图

今年疫情对我们出口已经没有什么大影响，订单还比去年增长了不少。即使是淡季，台州市欧港鞋业有限公司的车间里依然忙着生产，今年第二季度的订单比第一季度更好，这让我们对市场更有信心了。企业负责人金永杰说。

他告诉记者，欧港第二季度的订单基本来自美国市场，而且大多是冲着我们的超纤鞋来的，预计今年光美国市场就能接到五六十万双订单。这款外观没有太多花样、手感却很柔软的鞋子，是金永杰自主开发的得意之作，如今在亚马逊上一双能卖到78美元，整双鞋子基本都是手工缝制的，我们没有用上一滴胶水，脚感非常好，会让人舍不得脱下来。而且穿脏了还可以直接放在洗衣机里洗，完全不会变形。

最重要的是，这款鞋子用的材料是超纤面料，成本上来说，比真皮还要贵，而且随便怎么撕都撕不开，甚至用剪

刀剪开一个口子再撕都撕不开。金永杰说，材料是这款鞋子最大的亮点，也是最好的宣传点。欧港80%以上的订单都来自超纤鞋，这个产品在市场上也是独一份的，别人一听到超纤鞋，就会想到欧港。

但事实上，最初金永杰并没有料到，这款鞋子会得到那么好的市场反馈。2014年刚研发出这款鞋子时，他的心情是非常忐忑的。我之前在意大利看到有人把超纤材料用在鞋子上，又在俄罗斯看到有人穿着有超纤材料的鞋子，就连国内商场上的鞋子也有超纤元素，但这些鞋子的超纤材料大多是搭配用的，而我们的却是整双都是超纤材质，成本高，而且风格也比较特别，所以刚研发出来时，我心里是没底的。那时候，我和业务经理说，这款鞋子要么卖得火爆，要么就是没人要。

怀着这样的不确定，那一年，金永杰拿着它参加了广交会，结果让他惊喜异常。很爆，非常爆，一拿出来，大家都觉得稀奇，都很喜欢。他

说，一开始只开发了一个系列的超纤鞋，广交会火爆后，立即开始埋头研发，一个多月时间一下子上了5个系列。

那一年的6月份，金永杰又带着超纤鞋到意大利参展。在意大利展会上，这款鞋子比在广交会上更受欢迎，这下子我心里彻底有底了，回来我就扩大了生产规模，一下子把这款鞋子做红了。

如今，欧港的鞋子已经卖到了美国、德国、意大利、俄罗斯、澳大利亚、马来西亚、印度、以色列、智利等多个国家。尤其是在意大利卖得很好，很多商场、超市都能看到欧港的超纤鞋。他说。

而最近最让金永杰惊喜的是在美国市场，从最初的不接受，到如今成了欧港的主力市场之一。三年前，美国市场对我们都还是不接受的，经过这些年的口碑发酵，如今我们不只是大量进军美国市场，甚至在当地价格卖得比斯凯奇还贵。

在去年疫情之前，欧港一度接到了大量来自于美国的订单，甚至占了总订单的50%以

上。如果没有疫情影响，我们预计去年在美国市场上就能销售五六十万双。只可惜去年的疫情，让欧港的订单一下子下降了30%以上。为了应对疫情的影响，欧港甚至将市场转移回了国内，开发小程序，挖掘朋友圈里的商机。与此同时，欧港还加大了开发力度，将更多心思花在产品设计上，我们不能停下研发的脚步，只有这样才能在市场恢复后，马上能跟上市场的步伐。

事实也是如此，去年下半年，欧港迎来了订单爆发式增长。因为下半年东南亚疫情暴发，很多欧美市场的订单都从东南亚转移到了中国，一下子给我们带来了巨大的商机，很多客户都转头找到我们合作，那段时间我们非常忙。金永杰说，凭借着研发能力和产品质量，如今他们牢牢把握住了这批转移而来的客户，也让今年上半年的订单直线飘红，实现了20%以上的增长。

疫情迟早会彻底过去，等到那时，市场环境会更好，我们的发展也会更好。

## 搭建创业平台培育新型创客 天和水产入选 省级星创天地

本报讯（记者赵碧莹 通讯员柯程）日前，记者从市科技局了解到，省科学技术厅公布的2021年省级星创天地备案名单中，我市天和水产星创天地榜上有名，这也是我市第三家省级星创天地。

作为温岭水产行业的龙头企业，浙江天和水产股份有限公司成立于1999年，是国内较早专业从事水产品出口加工的企业之一。公司总占地面积超过10万平方米，总投资逾2亿元，完成年产1.1万吨海洋水产即食产品技改项目，建成加工车间7.5万平方米，建有两条自动生产线，通过优化配置数控分级机、蒸煮机、冷却机、冻结机、包装机等，组成了高效的免接触海洋食品生产线，减少产品生产中间环节，最大程度实现清洁化生产。

如今，公司生产海鲜干货、冷冻海产品、预制产品和进口海鲜产品等30余种，产品销往欧盟、俄罗斯、美国、澳大利亚及北非等国家和地区，并在马德里注册了“海尔宝”品牌。与此同时，其打造的“外婆桥”品牌，发展面向大型电商平台的C端即食产品销售业务，以及面向餐饮、商超的B端业务，目前已与多家企业开展合作。

此次，天和水产再一次创新海产品销售模式，以星创天地为平台，大力培育新型农业电商企业和创客团队，推动温岭海鲜产业发展。

温岭水产行业产品标准化低、品牌化程度低，同时因受到仓储运输条件、库存深度、经营许可证等诸多因素限制，基层创业门槛高，个体网商很难突围。不仅如此，本地水产企业都有自己的传统特点以及主打产品，但大多数以传统流通渠道为主，能直接与个体网商进行匹配的很少，中间缺少政策引导以及专业服务平台。相关负责人表示，为此，天和水产计划借力星创天地，打造具有本地特色水产背景电子商务类平台，为创业者提供产销、仓配、项目培训、孵化、金融等于一体的服务，助力创业者零门槛创业，专注前端销售推广，快速孵化成长。

目前，天和水产星创天地已入驻温岭市宏洋水产股份有限公司、浙江海尔宝水产食品有限公司等各类涉农企业12家，创客团队4个。

在星创天地孵化期间，有3家在孵的传统水产品销售企业发展迅猛，完成了公司发展架构的转型升级，公司发展登上新台阶，进入了新的发展阶段。相关负责人说，如温岭市宏洋水产股份有限公司已于2019年完成股份制改革；温岭市上堡水产品有限公司于2019年由规下企业转为规上企业；温岭市海童童水产有限公司于2019年从个体经营转为有限公司。

除此之外，还有多家水产品电子商务企业和团队在星创天地内发展得如火如荼。在传统批发销售和线下销售为主的温岭海鲜市场经营现状下，他们通过产品升级、市场拓展，利用网络直播等形式进行线上销售，企业营业额逐年增加。

包括天和水产星创天地在内，截至目前，我市已有1家国家级星创天地和3家省级星创天地。市科技局相关负责人说，近年来，我市高度重视“双创”平台建设与培育工作，致力打造一批集“创业服务、项目孵化、投资融资、创业辅导、资源对接”于一体的创新创业平台。除了星创天地，我市还成功建成了省级产业创新服务综合体2家、省级科技企业（人才）孵化器1家、省级众创空间4家、台州市级产业创新服务综合体1家。未来，我们也将持续加强对这些“双创”平台的引导和支持，积极提升星创天地、众创空间、科技企业孵化器的孵化服务能力，加大培育科技中小微企业力度，提升科技成果转移转化能力，努力营造良好的创新创业环境，助力我市产业转型升级创新发展。

