

在“小众赛道”实现“价值共生”

陈乙铎:游走在传统与时尚之间

创富故事

本报记者王依妮

随着社会经济的发展,在餐饮业、装饰板材行业及家具业等传统行业,“内卷”的佐证随手可拾。

在聚焦主营业务的同时,传统经营者如何在“内卷”中前进“押注”爆款?行业如何踩准社会节拍,抓住消费趋势的变革?在守业和传承的基础上,创业者怎样瞄准行业拓新的“小众赛道”,增加产品的个性化特征,再造附加值?

在创业道路上,陈乙铎以“斜杠”探路,既做餐饮,也做板材,具有多重身份。值得一提的是,做餐饮品牌,他抓住年轻人“文艺+个性”的消费心理,打造店铺品牌,不止关注美食口味的改良,而在板材行业,这位“创二代”又放弃轻车熟路的板材经营,转向了小众赛道。

寻味烟火气,“押注”创意餐厅的“小吃掌柜”

在陈乙铎的创业经历中,父亲的启发如影随形。

“家里在机械行业有一定积累,父亲创业后做过整流器、日光灯,哪里挣钱就往哪里跑。2000年左右,开始从事板材经营,创办的台州白云吉祥装饰材料有限公司便以此为核心业务,做到了国内规模前四位的铝塑复合板生产企业。”陈乙铎说。

英国留学三年后,2013年,陈乙铎毕业回国。彼时,房地产市场正处于红利期,为板材行业带来了发展机遇,是自己创业还是继承家业?父亲的一句话点醒了他:“为未来的自己打工。”

凭着个人兴趣,陈乙铎先选择了餐饮业创业。2015年,位于椒江枫山路上,总面积仅70平方米的“茶作良食”开张,在之后的短短几个月内晋升为网红打卡店。

事实上,对于餐饮行业,陈乙铎是从零学起。“茶作良食”最初以三人合伙的模式开业,由一位有菜品经验的合伙人负责供货与口味改良,陈乙铎和另一位合伙人则在营销方面出力,在此过程中积累餐饮经验。

互联网时代,做餐饮品牌已不仅是味道产品的研发,美食口味、消

费用用户、就餐环境三方之间必须建立一定的联系。陈乙铎意识到,对餐厅来说,有清晰的餐饮品牌定位和掌握顾客的口味同等重要。“换言之,用美食口味抓住机遇只是第一步,餐饮品牌要获得持续的发展和盈利,更是营销和店铺空间设计的比拼。”

“茶作良食”的餐品最初不到十种,经顾客反馈后改良、研发,增加至39个菜品。主打的卤肉饭,自首店开张客流基本稳定后,便一直处于“卖爆”的状态,一天能卖出几百单,这也是陈乙铎最自信的招牌餐品。

在此基础上,陈乙铎在餐厅风格和装修上下足了功夫,从进门到入座,都可以感受到充满意境的用餐环境。目前,“茶作良食”在台州范围内共有4家店,门店空间风格各异,椒江枫山路店走民宿风,路桥十里长街店比较日式,台州图书馆店讲究极简,今年年底刚在温岭迎客的新店则营造出风吹麦浪的田园风格。

分拆传统业务,在“小众赛道”实现“价值共生”

将原本当爱好来做的餐饮投资慢慢“转正”后,陈乙铎又把创业的方向瞄向了最为熟悉的板材业务。

他花半年时间待在义乌的门店,从最基本的业务做起,另一边则开始考虑核心产品被替代的风险,到处参展,除了与行业相关的贸易展会,涉及新材料、新产品甚至是艺术类展会都成了陈乙铎观察和寻找商机的平台。

“板材是生活中随处可见的必需品,用途相当广泛。以我们公司为例,处于护墙板、铝塑板、PVC发泡板三个赛道,这些属性不同的产品在街头的奶茶店以及家庭厨卫中都有应用。”陈乙铎介绍,不同于近年来新晋频出的餐饮行业,板材经营基本没有创新之处,且接近几年的趋势,价格已降至冰点。

一直以来,板材行业沿袭传统的经营观念和方式,主要做批发生意,业内人士往往不愿考虑“小打小闹”的细分领域。以台州白云吉祥装饰材料有限公司为例,虽有80%的出口业务,但主要面向B端企业或商家,此前并未接触过C端个人客户。

2017年,陈乙铎收购了本地一家主营地漏、下水器批发的铜厂,以此为契机试水“小店经济”。但地



图为工作中的陈乙铎。(资料图)

漏在跨境电商平台并没有预料中好卖。在国外,其人力安装成本远高于产品的零售价格。由于得从内部更换,老外一般不会单独购买。这让陈乙铎意识到,做零售得跟着消费者的购买需求走,“选品”上必须有一套。

抢抓机遇,不断推新,业绩实现快速增长

2020年初,疫情引爆“宅”经济,小巧方便、不占地方的便携式健身器材成为线上销售“香饽饽”。

受到启发,陈乙铎开始尝试在板材上做文章,研发转角收纳、树形书架、移动茶几、防火鞋架等雕花功能型小家具,产品定价在5元到上百元不等。

“同样的一块板材,经过材料切割、雕花成型、打磨光滑、排列组合等工序‘回炉再造’,就成了环保轻便、具有美感的功能型小家具,只需要家里转角的一点点空间,体验和附加值大大提升。”陈乙铎说,为了增加趣味性,许多产品在设计上像积木一样便于拆装,能让用户发挥

自己的创意动手组合。根据产品的不同规格、用途,目标客户除了定位于寄宿学生、租房的年轻人,还包括小朋友、都市白领。

为了通过展会先试验下产品是否有市场,今年4月,陈乙铎带着产品和600多份资料到深圳参加1688礼品家居展,吸引了大量电商卖家的眼球。“在展会现场,根本忙不过来。相比于其他企业,我们有很大的优势,就是在板材质量、覆膜技术和耐用度上已积累了多年经验,对产品的原材料质量很有信心。再从结构设计、装饰作用和实用性上进行投入,产品妥妥‘圈粉’。”陈乙铎介绍,10月以来,他们积极对接阿里巴巴、亚马逊等电商平台,以及抖音等社交平台,产品以“DOXO”品牌向国外销售,在国内依然主打“白云”。

当前,陈乙铎开设的天猫店、1688店,正根据市场需求不断推出新产品。在抖音小店,则专门开设了抖音账号进行配合,以自己写剧本的方式,将产品及其设计理念植入短视频中进行引流。截至目前,销售额已达到600万元,并保持快速增长。

需要向公司定期支付。虽然是“创二代”,但在公司仍有明确的分工,父亲更像是我的合作伙伴。”陈乙铎说,创业必须具备成本意识,因此选择项目需要非常谨慎,而非贸然作出决定。在传统的营销方式中,用过才能知好坏。

“当然也会有试错的过程,比如做餐饮三个月后,三人中唯一有菜品经验的合伙人退出了,门店因此沉寂了四五个月。那段时间,只能自己上,每天试吃各种口味的卤肉饭配方改良。再比如,在亚马逊上卖地漏遇冷,让我意识到要先

关注市场上的购买行为。有一段时间,在线上贴牌销售过健身器材,销售额暴涨,但遭遇了工厂恶意涨价,成本盖过售价,只好作罢,但这也让我认识到,卖别人的产品就不得不面临‘卡脖子’的难题。”陈乙铎说。

找准自己感兴趣的是哪方面,比较擅长的领域是什么,从这两点入手选择创业方向,会更主动地追求进步与突破。“只有这样才会经历有效的成长,从而突破边界和壁垒,创立新的业态。”陈乙铎说。

我市海港口岸防疫与保供两不误

本报讯(通讯员林梦迪 记者王依妮)“今年1-11月,华能国际玉环电厂累计发电218.61亿千瓦时,同比增长32.86%,利用时间5406小时,浙江省内对标第一。”华能国际有限公司玉环电厂办公室主任张成林说,这得益于精准的海港口岸疫情防控措施。华能电厂升级内部管理制度,将疫情防控与绩效考核挂钩,实现保供增效。

当前,国内外疫情仍十分严峻,海港口岸作为“外防输入、内防反弹”的重要阵地,临近春节,还将迎来船员换班、外贸出货、远洋渔船回国、人员流动等四个高峰期。

“我们要建立科学合理的海港口岸疫情防控协调机制,确保疫情防控和保供两手抓、两不误。”台州市港航口岸和渔业管理局副局长叶再武说。

聚焦市委市政府“一确保、两争取”目标,台州市海港口岸疫情防控协调机制将疫情防控深度融合于经济发展中,在压实企业主体责任的同时,深化“三服务”活动。以龙门港务

公司为例,在协调机制的科学组织下,截至12月2日已累计完成集装箱吞吐量70083.5标准箱,散杂货吞吐量165.4万吨,提前30天完成年度任务目标。

同时,我市各口岸港区实行港口一线高风险岗位人员(包括编外、外包人员)专班化管理,落实“N+7+7”轮岗+健康管理措施。工作期间,严格实行集中居住、封闭管理。截至目前,港口一线高风险人员97人,集中居住38人,核酸检测349轮,37293人次。台州市海港口岸疫情防控协调机制狠抓督查暗访,谨防“上热、中温、下冷”,确保问题整改到位。今年以来,全市海港口岸疫情防控督查组共开展疫情防控督查132次,现场检查涉航企业75家,海上巡查659次,发现问题89个,完成整改89个。

当前,台州海港口岸疫情平稳可控,港口经济在新常态下稳步前行。据统计,1-11月,台州港共实现货物吞吐量5272万吨,集装箱479020标准箱,分别同比增长17%、8%。

3万单交易中5629单是刷的!

温岭查处一家违法刷单网店

本报讯(通讯员陈潜 王莹莹 毛菊秋)网店的3万多单交易中,有5629单是刷出来的!

近日,温岭市市场监督管理局根据举报线索,对城东一淘宝网“刷单炒信”违法行为进行了立案调查。

据调查,该案涉及交易金额30余万元。据执法人员介绍,当事网店是去年开设的,主要销售鞋类产品,从今年4月底开始,商家为了提高好评度、成交量,提升商品的排名,特地制定了刷单计划,组织内部员工、联系老客户等,对在售的主推商品虚构交易流程、交易记录和好评。从而产生虚假的交易记录,欺骗其他

消费者。

“经营者不得对其商品的性能、功能、质量、销售状况、用户评价、曾获荣誉等作虚假或者引人误解的商业宣传,欺骗、误导消费者。经营者不得通过组织虚假交易等方式,帮助其他经营者进行虚假或者引人误解的商业宣传。”执法人员表示,当事人的行为已违反《反不正当竞争法》有关规定,他们将依据《反不正当竞争法》第二十条予以处罚。“根据该条款,商家将面临20万元以上的处罚。”该案件目前正在进一步办理中,具体处罚将在办结时作出决定。



嫁接瓜苗服务农户

日前,在玉环市龙溪镇塘厂村一大棚里,工作人员正在嫁接西瓜苗,通过把西瓜苗嫁接到南瓜、南瓜砧木苗上,解决了西瓜连作的难题,满足玉环及周边农户的需求。

本报通讯员吴达夫摄

创业感言

创业需要有成本意识

陈乙铎认为,对板材经营的技术门槛、生产环境、主要市场、售后服务等方面都有一定了解,是自己选择在这方面创业的先决条件。拓展父辈企业的空间,在此基础上进一步盘活产品线,才是他创业的目标所在。

成长于互联网时代,这位90后创业者对80后、90后主流消费群体的购买行为有清晰的认知。“消费正朝着精巧化、格调化发展,消费者追求‘小而美’、质价比和即时愉悦,这也是传统行业的转型发力点。”陈乙铎说,当前,小

型住宅为设计基础的多功能创意家具正迎来市场,瞄准这一商机,做创新设计,可解决功能使用需求,同时满足用户个性化需求和审美需要。

目前,在该公司,传统板材业务与二次加工的小家具成品售卖“两条腿走路”。板材的生产环节依然把控在经验丰富的老一辈手中。陈乙铎担任公司销售经理,做好公司销售渠道的创新和个人创业项目,包揽小家具的设计、销售。

“板材费用、场地租金、生产加工等款项是创业必须考虑的成本,

立体种植草莓效益好

日前,温岭市泽国镇一品果园家庭农场,游客和农场员工正在采摘立体种植草莓。当地农户潘朱宝引进空中草莓立体栽培技术,种植三层槽架式立体草莓,果实悬在半空中,避免与地面接触,食用安全性好,深受消费者欢迎,销售价格比普通草莓高近二分之一。

本报通讯员刘振清摄

三门清溪“美丽河湖”创建工程通过省级验收

本报讯(通讯员朱曙光 陈玲玲)日前,由浙江省水利厅、台州市水利局20多名专家组成的省级“美丽河湖”创建验收组,对三门县清溪“美丽河湖”创建工程进行验收。

验收组通过实地察看、观看宣传片、听取汇报、查阅资料,认为三门县清溪“美丽河湖”创建工程达到省级标准和要求,予以通过。

清溪发源于天台苍山,经天台泳溪、宁海洲流入三门县沙柳街道,全长40多公里。

为了进一步提升清溪水质和整体环境,提高溪边村民的幸福感,2020年3月,三门县决定实施清溪

创建省级“美丽河湖”工程。创建范围长度达7公里多,主要是绿道、绿化、亲水平台、河滩梳理、景观节点、管护设施等建设,历时半年多,总投资300多万元。

在清溪“美丽河湖”创建过程中,该县充分结合沙柳特色,考虑到当地滩涂养殖资源丰富,在堰坝设置上实行鱼鳞堰和汀步深度结合,不仅保障下游防洪安全,也更具观赏性。

同时,坚持尊重自然、生态优先的原则,尽量保留沿岸原有竹林、弯道、浅滩等自然资源,通过最小干预法增植绿化植被,合理建设各类基础设施,构建人水相亲格局。

