



# 跨境電商助銷售 本土化服務贏口碑

# 激光小巨人 出海拓市場



◆濟南金威刻激光科技有限公司生產的家用激光設備。

記者殷江宏 攝

## 產業新潮

智能製造轉型浪潮下，作為後起之秀的中國激光產業，近年的發展引人注目。數據顯示，中國激光設備市場在過去10年間實現了超6倍增長，到2022年市場規模已超過800億元（人民幣，下同），預計到2027年，中國將佔全球激光機械供給的30%。行業中，不乏屬於「專精特新」中小企業，更湧現出不少「小巨人」企業。「走出去」已經成為這些「專精特新」、「小巨人」的共識。通過跨境電商和本土化服務，他們正快速拓展海外市場。

◆香港文匯報記者殷江宏 山東報道



外國客戶到新天科技有限公司參訪。

受訪者供圖

## 金威刻：歐美仍是重點出口地區

「如果美國客戶在亞馬遜上購買這款家用激光設備，大約一周左右就能收到產品——我們在美國和德國都設有海外倉。」金威刻激光科技有限公司海外營銷中心總監李巖告訴記者。

金威刻激光科技發展有限公司成立於2004年7月，是濟南第一家激光生產企業。經過19年的發展，金威刻已從最初只有三四人的小公司發展成為北方地區激光智能裝備龍頭企業和國家專精特新「小巨人」企業，產品銷往美國、加拿大、澳大利亞、歐洲、非洲等180多個國家和地區，為全球30多個廠家提供OEM代工服務。

面對全球疫情的衝擊，金威刻激光營業額逆勢上漲。「公司去年營收已經突破10億元，今年預計能突破13億元。」李巖表示，「我們整個海外業務發展還是挺快的，出口大概佔總營收的60%以上。」

金威刻2005年就打開了國際大門。據李巖介紹，公司在海外的第一個訂單來自美國，對方一次性購買了四台設備。這筆訂單雖然不大，卻給剛剛出海的金威刻帶來很大鼓舞。目前歐美地區仍是金威刻出口的重點地區，佔整個海外市場的30%左右。與此同時，金威刻對「一帶一路」的廣闊市場亦十分重視，去年公司產品出口俄羅斯逾1億元。

激光類產品的出口，前期因國外客戶對品牌不太瞭解往往會有一些顧慮。特別是早期激光設備

被一些發達國家壟斷，中國企業在國外屢屢碰壁。經過多年的高速發展，激光機的三大核心部件激光器、切割頭和控制櫃，目前已完全可以實現國產化，中國的激光切割設備已具有較強的競爭力。

在李巖看來，最關鍵的競爭力是高性價比。「比如一台3萬瓦的國產激光器大約需要60萬元，一台進口品牌的激光器大概是160萬元，這個差距是非常大的。在相同功能的前提下，很多客戶可能會更願意去選擇中國品牌。」

依託全球300餘名售後服務工程師，建立了30分鐘快速響應、24小時全天候服務、線上線下全線覆蓋的售後服務體系，「目前我們正在布局實現72小時上門服務」。

### 續尋融資平台 準備上市

「去年我們獲得了將近一個億的融資，未來會繼續發掘一些比較好的融資性平台資源，為後期上市做準備。」李巖介紹，金威刻從去年開始銷售消費電子類激光產品，預計今年此類新產品的銷售額能夠突破8,000萬元，而公司最新研發的家用激光設備近期將投入海外市場，預計年銷售5,000至8,000台。隨着綜合化智能生產基地的投產，將進一步提升公司產能和研發實力。「公司正在陸續推出用於汽車、航天領域、新能源動力電池以及消費電子領域的新產品。」

## 新天科技：20工程師常駐國外

從白手起家到海外銷售額達1.7億元，總部位於濟南的新天科技有限公司是一家專業的定制化激光工業應用解決方案提供商，作為一家國家級專精特新小巨人企業，新天科技擁有4,000平方米的激光產業園和2萬平方米的智能裝備中心廠區，主要致力於激光切割機、打標機、清洗機、清洗機以及配套自動化系統等激光工業設備的研發、生產與銷售。目前公司產品銷售網絡覆蓋全國各省(市)，並出口印度、俄羅斯、歐洲、東南亞等160多個國家和地區。

2022年4月，負責新產品開發的工程師趙國棟受公司派遣前往美國參加一個行業展會。受疫情影響，公司其他同事一直無法辦理赴美簽證，此行只有趙國棟一人。當時正值國內疫情封控期間，在展會上把帶來的激光設備銷售一空後，趙國棟留在美國開始了為期半年的技術支持和售後服務生涯。「我們的一台精密切割機還運入了美國航天局，雖然沒能看到火箭發射，但是他們用我們的機器加工零件，我還是很自豪的。」在美期間，趙國棟身兼工程師、客服等多個角色。除了給客戶進行設備安裝等服務，他還回訪了上百個客戶，6個月跑了30多個州，間接成交了幾百萬元的設備，幾乎每天都在路上。

本土化服務是新天科技對海外客戶提供的一項售後保障。據新天科技銷售負責人張蕾介紹，公司去年推出「零擔憂」全球服務，派出20餘名工

程師常駐國外。「疫情封控的3年沒有阻擋我們在海外的腳步，相反我們是逆向而行。」

「今年我們計劃在海外至少建立3個售後服務點和2個海外展廳，其中售後服務中心設在俄羅斯、韓國、波蘭。」新天科技跨境電商運營負責人王哲介紹。

談及公司產品在海外的銷售，王哲說，早期中國激光技術還處於起步階段，更多的海外客戶還是依賴於國外的產品。隨着銳科等中國激光器廠家的出現，中國的激光設備生產成本大幅降低，技術亦在不斷增強，越來越多的外國客戶開始信賴中國的產品，有很多之前代理歐洲品牌的公司通過參加展會和看廠逐漸接受中國的供應商和設備。

### 2015年起成海外專業展會常客

新天科技也很快成為海外展會的常客。「2015年起我們開始出國參加專業展會，到2019年疫情之前，每年都保持至少5場海外展會的頻次。」王哲說，近年來新天在海外的業績不斷增長，品牌知名度在不斷擴大。2015年新天在海外的銷售額不到4,000萬元，到2022年已完成1.7億元。



張蕾

## 企業借助平台 配對全球買家

跨境電商已經成為企業出海的重要途徑。作為全球領先的B2B數字外貿平台，阿里巴巴已成為專精特新企業的數字化出海的第一選擇。

為滿足越來越多專精特新企業的海外需求，今年開始阿里國際站已經有意識地為他們匹配更有定製

化的計劃。有企業統計稱，通過入駐阿里國際站，使用多種數字化新技術，企業的单單時間縮短了40%。

新天科技的第一筆外貿訂單就來自阿里國際站。「剛加入公司時外貿部門只有3人，從談訂單到發貨都是我們自己處理。我們通過阿里巴巴等平台推廣品牌，一點一點地積累客戶。」新天科技跨境電商運營負責人王哲說。

不久前，新天科技在阿里國際站的超級星廠牌活動期間，做了一場大買特型直播，不僅吸引近萬名海外

買家關注，還直接收穫了6個高意向買家，其中一個是可口可樂的長期合作夥伴。「此次直播帶貨證實了我們以前的判斷，就是我們的海外買家客戶群正在趨於年輕化。」公司銷售負責人張蕾表示，這些年輕的海外買家群體亦希望通過網上交流達成線上交易。比如一個波蘭的年輕客戶，線上詢問之後，借助視頻的方式驗了機器設備，就直接下了訂單。這與傳統線下的採購的交易習慣有着很大不同。

金威刻2006年正式入駐阿里國際站，是阿里巴巴國際站早期的合作商家。隨着阿里巴巴國際站功能和服務體系的不斷擴大，金威刻公司在阿里國際站的成交也逐年上升。目前金威刻新成交客戶線上獲客佔比已達到60%-70%。

目前，更多專精特新企業借助阿里國際站拓展更多新市場。山東力諾特種玻璃股份有限公司就在阿里國際站上找到了「新大陸」，比如此前線下渠道很少會觸達的南美市場。同時也開拓了原來為空白市場的中東地區的阿聯酋、科威特等中東國家。

### 專家：提升供應鏈履約確定性

專家表示，跨境電商平台提供的數字化工具和服務，解決了專精特新企業出海難題，可幫助專精特新企業足不出戶，精準地匹配海外市場需求，同時獲得更高的物流等供應鏈的履約確定性，更好地服務海外買家，使企業自身處於優勢地位。



◆阿里國際站博覽會。

## 話你知道

所謂專精特新中小企業是指做到專業化、精細化、特色化、創新能力突出的中小企業，而「小巨人」企業是當中的佼佼者，整體來說，專精特新「小巨人」是內地專注於細分市場、創新能力強、市場佔有率高、掌握關鍵核心技术、質量效益優的排頭兵企業。

2016年，工業和信息化部發布《促進中小企業發展規劃（2016-2020年）》，提出「專精特新中小企業培育工程」。目前專精特新中小企業覆蓋全國31個省市自治區直轄市，截至2023年1月11日，培育專精特新「小巨人」企業8,997家、製造業單項冠軍企業1,186家。

中國中小企業發展促進中心發布的《2022年度中小企業發展環境評估報告》顯示，疫情影響下，專精特新中小企業顯示出更強的發展韌性，47.20%的專精特新企業未來一年有引進人才計劃，67.74%有創新研發計劃，分別超出樣本企業平均水平16和25個百分點。



◆激光切割設備。

## 濟南打造「中國激光第三極」

目前，中國激光產業版圖正在呈現出南有深圳、中有武漢、北有濟南的「三足鼎立」之勢。其中濟南激光設備出口量、出口額近年來一直位列全國第一。

### 產業規模達到150億元

數字顯示，濟南現有激光企業320餘家，產業規模達到150億元，以激光切割為主的激光裝備出口規模達到40億元、居中國首位；中小功率泵源在中國的佔比超80%，邦德激光、金威刻、森峰激光營收規模均居中國前十位。

濟南市委副書記、市長于海田日前表示，濟南激光產業根植於該市

深厚的機床工業基礎，依託進出口貿易逐漸發展壯大，如今已成為產業鏈條完整、規模優勢突出的重要集聚區，產業集群覆蓋激光外延材料、元器件、激光器、激光加工裝備製造、激光通信、激光探測與監測、輔助類晶體材料等各領域，正加快崛起成為「中國激光第三極」。

近日在濟南舉行的2023世界激光產業大會上，「世界激光產業大會·齊魯光谷」和濟南綜合保稅區激光產業全球保稅維修中心現場揭牌。其中齊魯光谷規劃總面積7,300畝，將為國內外光學光電子企業提供國際一流產業服務載體。濟南綜合保稅區激光產業全球保稅維修中心將推動激光器全球維修業務發展，為激光企業解決海外售後問題。

### 三城激光產業概覽

城市	深圳#	武漢#	濟南#
激光企業	逾300家	逾200家	逾300家
產業簡介	內地最大的激光與增材製造產業集聚區	中國激光產業發源地，內地產業鏈最完善的地區之一	激光切割機和雕刻機產品出口份額全國佔比60%以上
2025年目標	產業增加值達到140億元，新增10家專精特新「小巨人」企業	湖北東湖科學城激光企業產值達到1,000億元	濟南全市激光裝備產業集群營收超過500億元

#以珠三角地區、華中地區及華北地區統計 貨幣單位：人民幣  
數字來源：中國光電子行業協會激光分會，激光製造網