



中国首家「外销」电商服务平台



工盒网INDUSTBOX 引领螺丝外贸新潮流

工盒网的成立引起紧固件行业、特别是外销同行的广泛关注，其不仅是针对紧固件行业这个细分领域成立的重度垂直的产业电商平台，也是中国首家提供紧固件外销电商服务的企业。工盒网CEO杨俊峰先生认为，互联网技术正从消费领域向生产领域流通，特别是在工业领域发展。工盒网的定位为跨境电商，也就是以出口为导向的电商平台，目标是替与其合作的厂商开启销往世界的大门。

FastenCloud + StockFast + PartsFinder 三大特色服务

当今全球紧固件采购的痛点主要集中在采购模式和交付模式两方面。一方面，目前B端客户采购零部件所采用的是物料清单模式，需要的是回应服务，而非商城模式。另一方面，对B端客户的交付并非只是目前简单的产品交付，而应是包含了产品，专业技术支援，物流配送，资金等的综合打包服务。

针对这两大痛点，工盒网通过提供标准化特色服务——「FastenCloud紧固件全球数字化产品库」，「StockFast现货商城」和「PartsFinder自动化询报价」，实现紧固件一站式采购。

Fastencloud也称为紧固云，是自主研发的并申请到专利的紧固件全球数字化产品库，收录了30多个国家地区和组织的14000多个紧固件标准以及3D图纸。紧固云的免费开放让来自不同国家的买家能够精准地查询产品规格，从而减少采购失误。目前，工盒仍以每周不少于250条的速度不断更新这个数字化产品库，为更多机械设计师，工程师和买家带来便利。

现货商城让采购商在特别要求速度的时代不必等待交货期。此外，这个机制还提供较低起订量(Minimum Order Quantity, MOQ)，采购商无须浪费多余成本超量进货，更重要的是，还能加速消化库存品、加快周转，小订单也可直接由库存出货，更有利于提高工厂的生产效率。工盒网目前能提供大约两万吨的现货库存，分布于中国各地9个仓库，绝大部分常规品都能够做到「今日下单、明日出货」，海运即便不满一个集装箱，也可采用拼柜方式运送。东欧客户可以采用铁路运输，从中国到欧洲只需15天即可到达。

针对没有现货库存的大笔订单，工盒网也提供PartsFinder询报价系统服务，支援快速下单生产。工盒网创新性地做到让采购商只需要提供采购数量，就能实现快速报价以及提供最优的付款、物流方案，并且采购商随时可以查询价格。

工盒网开创人与人的另一种连结

工盒网提供了一个连结采购商与制造商最理想的平台，平台上的价格都是由制造商直接报价，工盒网并没有从中赚取差价。杨先生比喻：「如同使用UBER叫车，服务由司机直接提供，收款则由UBER统一管理，平台交易效率提高。从平台的角度，我们的服务提供快速报价、订单管理和双方资信认证系统，从社会交易总成本的角度，互联网技术让一切成本降低了，而这就是平台的价值所在！」

工盒网由中国紧固件业界10多家厂商联合发起组成，从筹备至成立历时一年。杨先生认为，他并非孤军奋战，且大家都看好电商未来的发展，因此他不能辜负众人期待，他将会坚持不懈完善交易系统、提升品质控制系统以及提供更多元化服务(包括供应链金融)，让这个传统行业借由互联网技术的赋能得以再次迸发活力。



联络人:杨俊峰 CEO

E-Mail: info@industbox.com