

# 合作决定未来 创新开创时代 ——花炮行业的开拓者51花炮



由于受“禁限放”政策和市场的双重影响,有着千年文化底蕴的花炮行业陷入困境,为了改变这种局面,探索和开拓花炮行业的更多可能性,51花炮应运而生,从成立初,屡创业内奇迹并时刻创新,翻开了业内璀璨篇章,让花炮人看到了大家眼中“没落行业”的又一个春天。

## 打破传统,互联网+烟花的新模式

烟花行业市场碎片化非常严重,全国五六千家经销商,没有哪家生产企业能渗透到全国各地,能抓住所有的经销商。烟花产品同样碎片化,没有具体标准,导致经销商无从选择,消

费者更不具备分辨能力。因此需要一个平台和新的运营模式来打破这样的局面。

51花炮将平台的客户资源向供应商全免费、全开放,能组织更多客户、更丰富的产品,提高营销效率、降低采购成本。让每一个经销商能快速找到上千家工厂,也让每个工厂快速、零成本对接2000多家经销商。同时,借助另一平台,解决经销商与消费者之间的问题。利用两个平台,形成了从工厂、经销商到消费者的上下游闭环,打通了三者之间的信息、资金、物流环节。让工厂专业生产产品,让经销商专心经营

市场,也让消费者能买到自己喜欢的烟花。

51花炮始终坚信互联网+烟花必定是未来发展的方向,要做的就是打通渠道,建立团队,实现共享,使传统产业与大数据时代结合得更加美好。

## 强强联合,打造烟花行业生态链

一让消费者买得放心,买得明白。51花炮与国家花检中心以技术融合、资源整合、工作联合、优势互补的战略合作模式,推动开放式检验,逐步有序地推进花炮产品的规范化和标准化。

二让花炮中小企业解决贷款难问题。51花

炮通过与银行合作,建设好金融服务体系,再与浏阳担保达成战略合作,帮助生产企业解决融资难,通过整合行业大数据,创新供应链金融,用最接地气的方式为企业解决融资难题。首推“仓储贷”,货入仓库就能提款,手续快捷,利息少,随借随还,可以不停周转,解决资金问题。

三让花炮市场打开新思路。51花炮与湖北供销惠农烟花爆竹有限公司在浏阳签订战略合作协议,双方围绕烟花产品购、销,拟通过丰富供应链产品种类、优化运营模式、扩大合作规模、利用互联网技术等手段,推动产销业务的系



统化和平台化,共同探索适应市场需求的营销模式,实现强强联合,共谋发展。

至此,“平台带市场,市场带服务,服务带金融”的烟花产业生态链正式拉开。

## 线上线下,平台+品牌为厂家撑腰

绝大多数花炮企业的优势在生产,而非营销,过去小企业以产定销、先产待销,上半年销售淡季埋头生产,下半年库存积压寻找销路,销售大多依赖中间商,话语权较弱,一旦有不确定因素很容易造成库存积压、资金占用,无喘息之力。现在只要安心做产品,质检、市场都交给51花炮。

51花炮的使命是让供应商实现品牌化、专业化和以销定产,从而实现小产品销售模式变革。不仅在线上力推供应商树起自己的品牌,还在线下为供应商站台、吆喝,曾为小产品公司在订货会上两小时收获500万元现金预售订单。

51花炮既帮工厂对接客户,也帮客户找到产品;既强化企业品牌,也让客户对产品改进升级有了话语权;既增强了企业对产品质量的责任感和品牌建设的使命感,又增强了广大客户对浏阳烟花的认同感和信任感。

51花炮厚积薄发,多年来的沉淀和积累,经历了时代的洗礼不忘初心,屹立不倒,凭借的是坚定不移的信念和坚如磐石的品质,管理上与时俱进、开拓创新,服务上精益求精、千锤百炼,在今后的日子里,期待与更多花炮人的合作,相信51花炮定会呈现出更多的奇迹,唤醒花炮行业沉睡的巨龙。



# 51花炮

## 让烟花生意更简单 让烟花行业更美好

