2025宁波国际文具展昨开幕

全球文具行业盛会

传递出哪些新风向?



减压萌物食玩



乐普升带来的修正带产品。

见金回收 \$PP白酒、洋酒、红酒、威士忌、



家有老酒不用东奔西走 一个电话可上门服务 现场免费鉴定,当场支付, 可微信银行卡转账、支付宝、 现金等方式。



加德信靠道

详情联系: 孙老师 18210037541(15105588208)

年份	价格
2018年~2014年茅台酒	2400元~2800元/瓶
2013年~2009年茅台酒	2900元~3400元/瓶
2008年~2004年茅台酒	3600元~4400元/瓶
2003年~1999年茅台酒	5100元~7300元/瓶
1997年~1993年茅台酒	7700元~16000元/瓶
1992年~1988年茅台酒	16500元~20000元/瓶
1987年~1983年茅台酒	21000元~24500元/瓶
1982年~1978年茅台酒	26000元~31000元/瓶
1977年~1974年茅台酒	41000元~76000元/瓶
1970年-1973年茅台酒	10.3-20万元/瓶
其他年茅台酒	其他年茅台酒
百数多型	5份正古

原箱老茅台价更高

掘金"首发经济"

当前,全球文具行业规模正持续扩大——中研普华产业研究院预计,今年全球文具行业市场规模将超过2000亿美元,年均复合增长率约为5.0%。在消费升级和技术革命背景下,传统的文具行业正面临智能化、环保化、个性化转型。

在本届宁波文具展上,记者注意到,不少文具企业掘金"首发经济",在全国率先推出自主研发的产品,形成独特的市场吸引力。

广东乐普升文具有限公司成立于1996年,是全国最早做修正带的企业之一。该公司首次参加宁波文具展,带来获得德国红点奖的新品——笔式修正带。它的外观设计精巧,形似一支笔,不仅携带方便,还能轻松更换内芯,赢得市场检验,成为淘宝等电商平台的"爆款"。

如何让老牌文具企业持续焕新?该公司销售总监姚君玉表示:"我们的秘诀是重视研发,把细节做到极致。比如,我们旗下的乐维品牌,近期就推出国内首款一体伸缩中性笔,我们将它命名为'肖邦'系列,既有解压的触感,又能保护笔头;还有一款'探索笔',只要旋转就能锁定笔芯,防止误按,这些都是巧思的妙用。"

无独有偶,宁波天虹文具有限公司(以下简称天虹文具)旗下的"tenwin天文"文具品牌,也将业内首创的智能文具——全自动削笔机"搬"到展位。该公司工作人员干脆架起补光灯在现场进行抖音直播带货,高喊"只要一台就够了!5秒钟,一放一取,就能削完一支笔,姐妹们火速下单……"

"我们的这款产品既适用于写字的铅笔,也能用于绘画的彩铅,还有防误触的保护功能,避免儿童安全隐患。"天虹文具渠道主管武锐告诉记者,"我们还让这款削笔机和奶龙、哆啦A梦等卡通IP联名,联动罗永浩、李佳琦等主播进行带货,使之成为电商平台'销冠'。"

人无我有,人有我优。这正是 国内头部文具企业"破圈"的流量 密码。



〉挖掘"情绪价值"

小小的文具背后,传递着 消费者对美好生活的追求。

本届宁波文具展上,许多 企业的产品线正从传统的办公 用品延伸至文创产品乃至创意 玩具,主打一个"情绪价值拉 满"。

在浙江小麦文化用品有限公司的展位,一堆看起来"喷香"的"面包、蛋糕、汉堡",吸引观众的驻足。这不是令人垂涎的甜点,而是设计成食品造型的"减压萌物"。消费者在工作和生活压力大时,只需买回来放在案头捏一捏,就能从Q弹的手感中体验"治愈"。

"这类减压玩具是去年下半年开始走红的,我们敏锐捕捉到市场风向,根据客户需求,用发泡海绵定制相关产品。它不仅上架淘宝等电商平台,还进入宁波酷乐潮玩等线下门店。"该公司业务经理郭晶告诉记者,"我们不断挖掘青年热爱的创意产品,比如水晶球胶带,让消费者感受'徒手拉丝'的快乐。"

减压玩具的火爆,折射出新一代文具消费群体观念的变迁——他们不仅满足于"实用",更愿意为精神需求"买单"。而这种观念也体现在年轻家长对儿童文具的筛选上。本届展会,天虹文具还带来一款"电动喷喷笔"绘画套装,它能用喷枪勾勒出彩色的水墨画面,因寓教于乐而赢得市场关注。

"这款产品我们先在欧美等海外渠道销售,当地家长重视孩子的思维训练与全面发展。而近期国内消费者也体现出这种趋势。我们通过电商直播展示它的应用,希望'圈粉'更多消费者。"武锐表示。

产品再好,"吆喝"少不了。浙江得力佳文具有限公司旗下高端文具品牌"英瑞克"给出一套新颖的营销"玩法"。该公司不仅将展位装修成"文艺面包店"的风格,并推出小红书"打卡"送礼品的活动,还在桌上摆出小程序二维码,让国内的小型经销商下单采购,为B2B贸易积累私域流量。

记者了解到,为帮助文具 企业扩大市场,宁波国际文具 展还推出线上展贸平台——蚂 蚁街,为展商提供展示产品、对 接买家、了解行业资讯等线上 服务,与线下展会双线联动,更 有效地创造商贸合作机会。

"当前,在复杂多变的外部环境下,广大文具企业必须着眼于'Z世代'消费群体的需求,从情绪价值、智能价值、品牌价值这三个维度出发,以新质生产力引领高质量发展。"宁波文具行业协会副理事长俞勇锋表示。

记者 严瑾 见习记者 尹幸芷 通讯员 翁孟狄