



叉车忙碌地进行运货、装车作业。

订单嗖嗖涨，生产连轴转

□文/图 本报记者 梁玉鹏

11月11日，位于隐珠街道的青岛海辰医疗科技有限公司生产车间内，3条卫生纸生产线全负荷运转，十余名工人配合整理打包，车间内的卫生纸个护产品堆积如山，叉车进进出出忙着运货、装车，一派繁忙的工作景象。

“我们公司主要生产卫生纸、洗脸巾、湿巾和抽纸等个护产品，全部依靠线上网络销售，通过与各地的直播带货达人合作，将产品销往全世界。”青岛海辰医疗科技有限公司总经理王志明告诉记者，因为“双十一”的原因，从上个月20日开始，公司的生产车间就开始进入不停机生产状态，工人也是

两班倒，全力备货“双十一”。

“平时我们只是白天生产，一班工人工作，每天主播直播带货的出单量在两万单左右，‘双十一’的到来，使得每天的出单量直线攀升。像拼多多这样的电商平台，每天的出单量在七万单左右。”王志明介绍，为了节约成本，他们的产品不在本地发货，而是通过物流车辆运往全国各地的云仓，顾客在直播间下单的产品通过云仓发往全国。“目前，我们已经拥有长沙、葫芦岛、保定和扬州四处云仓，现在每天运货的大车不停，从早装到晚，保证各处云仓的发货需求。”王志明对记者说。

去年一场直播带货的成绩，让王

志明见识了“网红”的销售能力。“我们联系到某个头部主播帮我们直播带货，仅仅5分钟，直播间就有20多万人下单，整场直播下来的成交额达2000余万元，真的是非常惊人。”王志明说，为了提高生产能力，今年5月份，公司新采购了一台全自动卫生纸生产线，相较于传统生产线，新生产线的产能提升了至少三倍。

记者看到，该生产线呈“U字形”分布，原材料经过处理后重新打卷切段，通过传送带送入机械臂分装区域，最后由一名工人装袋处理。“因为不是在这里发货，我们担心在运输途中出现损坏，所以才安排工人装袋打包。要是现场发货的话，这个生产线

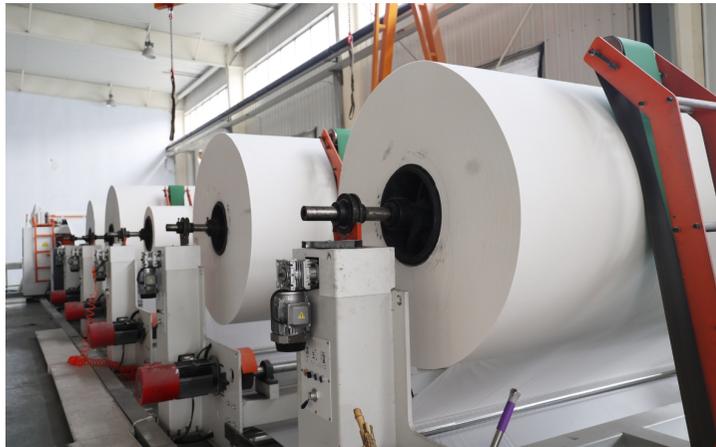
就可以实现完全不用人工。”王志明说道。

仓库一角堆放的抽纸引起了记者的注意，与其他产品包装不同，这里的抽纸包装上打印的都是英文。“这些都是发往国外的产品。”王志明告诉记者，去年7月份，在他和合伙人的努力下，公司通过签约海外直播达人的努力，正式涉足海外市场。“目前这部分业务还处于摸索阶段，产品主要销往英国和澳大利亚，平均每个月的销量为20个货柜，年销售额1000余万元。”王志明表示，海外市场非常广阔，海外直播带货的成交量也在持续增加，接下来，他们将继续深耕海外市场，不断扩大品牌的全球影响力。

工人将制作好的湿巾成品理货、装箱。



全自动生产线的启用大幅提升了产能。



工作人员清点仓库内的个护产品。



企业根据线上销量随时调整产能。

