

迎战开门红 卫浴企业玩出花样

■本报记者 苏清彬 通讯员 吴美玲

年终岁首，又到了各大企业年会最密集的时候。近期，九牧、小牧优品、辉煌卫浴等多家卫浴企业相继召开大会，回顾总结2021年所取得的成绩，以奋斗的姿态谋划新一年发展。其中，九牧表彰先进，并成立八大军团冲刺千亿产业；小牧优品发布“轻奢定制”3.0战略，点燃了新春“双响炮”；而辉煌厨卫则推出多款新品，并签约3位世界冠军作为品牌形象大使。

【表彰优秀】 成立八大军团冲刺千亿

15日，福建成功国际会展中心热闹非凡，以“技术引领 质量赢收”为主题的2022九牧创新表彰大会在这里拉开帷幕。大会表彰了过去一年在专业技能、品类经营、设计创优、营销增量、服务支持增值、技术创新、管理创新、质量创新、重大成本节约等领域取得卓越表现与重大突破的优秀个人与优秀团队，162名优秀员工和66名优秀团队代表踏上象征着荣誉的红地毯，迎接属于他们的高光时刻。

重视质量技术，重视各个领域的优秀示范人才和人才队伍，是组织能力持续提升的宝贵财富。正如九牧党委书记、董事长林孝发在大会上所说，“九牧以全球人才思维，尊重贡献人才，吸引创新人才，储备未来人才”。2021年九牧销售业绩提前超额完成，连续12年实现卫浴行业销量第一，成就瞩目。2022年九牧将以“单聚焦、全场景、多品牌、国际化”为发展战略，从新出发，以贡献者为荣，继续发扬艰苦奋斗的精神，征战千亿九牧。

会上九牧副董事长林四南发布了“九牧助力共同富裕发展计划”，并表示九牧将为国家共同富裕贡献力量，也将带领全体九牧人实现共同富裕的梦想，积极承担企业的社会责任，更好地回馈社会、回馈每一个九牧人。

值得关注的是，在千亿目标的指引下，林孝发当天宣布成立九牧八大军团：营销军团、服务军团、研发军团、制造军团、生态军团、企业军团、供应链军团、职能军团，并提出九牧八大军团的核心使命——做业绩。

【财富招商】 点燃新年“双响炮”

作为卫浴行业领航者，九牧的一举一动备受关注。同样的，其子品牌小牧优品也以崭新之姿高速崛起，这两年更是动作频频。

伴随着“轻奢定制”3.0品牌战略和



2022年九牧创新表彰大会拉开帷幕，会上成立八大军团。

第3代轻奢定制旗舰店的发布，小牧优品财富招商峰会和场景式订货会于8日和9日相继举行，来自全国各地的经销商与意向客户齐聚泉州，共谱市场发展宏图，现场签约不断，点燃“招商单日破7200万元”“订货会业绩超目标达成”的新年“双响炮”。

聚焦年轻消费群体需求的小牧优品，自诞生以来紧跟时代脚步，经历多次迭代，从1.0简约时尚，到2.0科技质感，再到今年的第3个年头，正式发布了“轻奢定制”3.0品牌战略。

“轻奢，是一种无关年龄大小的生活方式，是一种舒适、精致、低调、忠于自我的诚恳态度，一种追求品质和美好生活，但又不让人有压力的状态。”小牧优品创始人、CEO林晓伟在2022年全国营销大会上用“轻智能、高颜值、个性化、品质、简约、亲和、温馨、年轻”多个词语，来形容了小牧所要打造的“轻奢定制卫浴”。

2021年是市场环境艰难的一年，但小牧优品的目标超百分之百完成。2022年度，小牧优品怀抱更大的信心卡位轻奢定制赛道，剑指利润超百分之百完成、渠道拓展超110%的新目标。

在8日举行的招商活动中，小牧优品带领经销商走进百亿卫浴工厂深入考察，邀请权威媒体和资深专家解读2022卫浴新趋势，还准备了“三大加盟支持”“四大品质保障”和“五步加盟无忧”等年度超值加盟政策，与合作伙伴零距离交流，共探成功之道。

招商峰会现场人头攒动，喜报连连

连，签约总金额达7200万元，不少加盟商对接下来的订货会翘首以盼。9日，“零售转型 赢战百亿”小牧优品2022年产品品鉴暨Q1订货会拉开序幕。此次订货会一改传统卫浴的订货模式，打造出360度沉浸式体验的场景订货，精心布置“定制浴室柜区”“智能马桶区”“淋浴空间区”“特色套系区”“生态品类区”等细分专区，产品功能讲解与销售培训现场模拟，带给经销商“场景营销”的直观感受，也给线下门店的形象陈列提供了参考模板。

【发布新品】 签约世界冠军为形象大使

1月6日，“凝心聚力，蓄势待发”辉煌厨卫2022年中国区营销峰会暨新品发布会在辉煌集团总部开幕。辉煌厨卫公司副总经理王锐捷上台致辞，他回顾了2021年公司取得的成绩，表示2022年将从陶瓷、品牌提升、营销和产品线细化四个方面做出调整，号召全体同仁“以百倍的激情，同心协力，共创佳绩，奔向更加辉煌的新一年”。

营销中心总监阙福文在做《营销中心年度工作报告》时，再次回顾了辉煌卫浴在2021年经历的一系列大事件，并从公司、代理商、经销商三个层面分析指出目前存在的问题，表示在2022

年将围绕年增长50%的销售目标，着力打造品牌力、产品力、促销力、渠道力和服务力，同时推出十二大增量策略。

在接下来的签约仪式上，辉煌厨卫与合一咨询、英伦陶瓷、上海不觉晓直播公司正式签订战略合作协议。此次签约，标志着辉煌厨卫将从终端培训、生产供应和私域流量等多个维度，强化自身营销体系，以书写新的篇章。

作为年会一大重头戏之一，辉煌厨卫还签订了花样游泳世界冠军汤梦妮、羽毛球世界冠军孙瑜、轮滑世界冠军郭丹作为品牌形象大使。此次峰会，汤梦妮到场参加签约，见证辉煌全新起航，并加油助力。在新品发布会上，2022年辉煌将推出10个系列和15款单品浴室柜新品，以及多款智能马桶、五金和马桶新品。

除了发布新的营销规划和新的厨卫产品，辉煌厨卫还推出多款浴霸项目新品和水处理项目新品。在新品推荐环节，辉煌厨卫浴霸项目事业部负责人朱云达、水处理事业部销售总监肖绍重点介绍和推荐了新品，作为辉煌产业链的延伸，这两个项目不仅为辉煌公司和经销商带来了新的发展机遇，也再次表明辉煌厨卫在产业链建设和完善上的雄心。随着浴霸和水处理新品发布，辉煌厨卫已吹响新一轮集结号，将开启新征程。



完成两个“三年使命” 宝达集团保持两位数增长

本报讯（记者 苏清彬 通讯员 李万英）12日，作为福建陶瓷行业标杆企业，宝达集团2021年度员工表彰大会在南安官桥拉开帷幕，会上表彰了优秀团队、优秀个人，并颁发奖金。这是宝达集团转型6年来的首次员工大会。

现场，宝达集团董事长刘树庆介绍了公司成立11年来所经历的挫折和挑战，特别是6年前公司的一次重大调整。自2016年以来，以执行总裁张刚为核心的运营管理团队到来，宝达集团重新调整公司战略发展转型定位，确定为集研发、生产和营销为一体的绿色环保建筑陶瓷运营公司，打破僵化避开低值低门槛竞争；

与意大利、西班牙顶级釉料、设计、设备公司保持战略合作关系；以响应国家绿色环保、节能低碳的产业发展理念，实现产销分离、订单生产模式……

“2018年，我们实现新投产现代节能型辊道窑；在工艺、技术、质量、市场等方面取得累累硕果。从此，解决生存问题完成了第一个新三年的使命。”刘树庆介绍了后3年的企业动作：2019年全自动高端五号窑炉生产线全面投产；2020年面临着疫情恶劣环境种种困难的情况下，在决策层特别是在张刚的精准分析下，2020年1号窑炉生产线全新技改项目升级，就此横跨完成了第二个新三年的使命……

张刚在颁奖时再次发言，强调研发创新是原动力，品牌销售通路是持续力、创造市场价值。这两个部门是企业发展的核心所在。同时他也指出，3年扎根，企业扎下了坚实基础，系统能力、客户质量持续提升；后3年企业经营转入自主品牌营销，有前面的基础支撑，自主品牌快速成长，可持续有未来。

但在新的历史时期，宝达依然面临不小的挑战。在持续两年的疫情、天然气价格飙升、原材料价格暴涨和竞争白热化等多种不利因素下，宝达集团毅然坚持既定经营战略目标；公司上下齐心，不畏艰险与困难，坚持差异化、个性化和

创新化的发展战略；在原有做市场真需求产品的基础上，优化升级保障对高附加值订单产品的生产排产和交付；在公司内部管理上，提升专业化、攻坚化管理机制，推动了绩效考核全面覆盖。

“通过对各部门工作态度、工作业绩、优化流程，促进内控专业能力的全面提升。结合公司一体化管理战略，营造公开、公平、竞争的有序环境，促进全体员工自我激励、自我加压、自我成长的队伍建设体系……”在稳中求进、稳中推新中，2021年宝达集团依然保持两位数的增长速度，同时荣获福建产区第一家“国家高新技术型企业”。

敏华控股将在武汉建制造基地

由公司内部资金拨付。

敏华集团董事会认为，本次投资主要目的是迎合快速增长的市场需求，增加产能及拓展公司于华中地区的建设及业务发展以便更贴切回应消费者需求。其次，该项目也可解决华中地区的供应问题，以降低物流成本，提升公司于国内市场的整体竞争力。

据了解，2021年11月10日，敏华集团与武汉市蔡甸区人民政府签订项目投资协议，将投资约80亿元在武汉蔡甸建华中总部基地。其中，工业项目

投资约50亿元，在蔡甸经济开发区建设集生产、研发、销售于一体的华中区域总部基地；商业项目投资约30亿元，在武汉打造高端商务酒店和家居商业综合体。香港敏华集团华中总部基地项目规划用地约45万平方米，总建筑面积约86万平方米，达产后可实现年销售收入约60亿元。

尽管这两年受到疫情冲击，但敏华控股的市场表现不降反升，尤其国内市场的表现更为突出。1月11日，敏华控股2021年度经销商年度颁奖

盛典于敏华惠州总部正式召开。会上发出高达6600万元的奖金，用以激励全国的经销商。其中，位居业绩排名冠军的经销商奖励500多万元，排行亚军及季军的经销商分别奖励400多万元、300多万元。

作为全球功能沙发行业先行者，2021年敏华控股国内的门店数量已从3000余家增长至6000余家，渠道不断下沉，市场占有率达到历史新高，旗下的产品越来越能够满足不同人群、不同年龄层、消费层级的家居需求。



中国铸造协会一行来南安调研

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 林佳琦）日前，中国铸造协会一行在副秘书长马宏儒带领下，对南安市铸造产业转型提升发展情况进行调研。

调研组一行先后走进泉州(南安)高端装备制造园、国家智能铸造产业创新(泉州)中心、高阀阀门、华茂机械、英侨机械、华英阀门、联信铸造、德林机械等地，并参加南安市装备制造业协会举办的“南安市铸造产业转型升级提升座谈会”。

“该园区坚持高端、绿色、智能、融合、共享的发展理念，以龙头企业为引领，突出公共资源配置共享，积极探索铸造产业园区建设新模式，成为全国铸造园区建设的又一示范，中国铸造产业园联盟将适时总结推广‘南安模式’建园和铸造产业转型提升经验。”在泉州(南安)高端装备制造园、国家智能铸造产业创新(泉州)中心建设工地上，调研组一行听完国家智能铸造产业创新(泉州)中心董事长林良泉介绍园区及泉州中心项目的建设进度、企业入驻情况，对园区建设进度给予赞赏，同时也对泉州中心的投资建设充满期待。

当天座谈会上，马宏儒就全国铸造行业“十四五”发展规划，结合铸造产业政策、行业发展趋势、企业发展重点等做简要解读与分析，并结合铸造行业发展趋势、铸造产业转型升级提升等与企业家代表们进行交流。

两家石企捐赠80万 助力乡村振兴

本报讯（记者 蔡静琦）16日下午，福建省新鹏飞实业发展有限公司、福建鹏翔实业有限公司向水头镇巷内村分别捐资50万元、30万元，以实际行动助力乡村振兴。

“回馈社会、关爱社会，是我们企业应尽的责任。”参与捐赠仪式的鹏翔实业董事长王少芳表示，能为地方乡村振兴建设尽一分绵薄之力深感荣幸，也希望百姓的生活越来越好，农村越来越美。

据了解，这80万元爱心善款将用于村级基础设施提升、乡村文化和党建工作等方面，有效助推乡村振兴建设步伐。“有了这笔爱心款，更加坚定了我们推进乡村振兴建设的决心和信心，一定会将款项用到刀刃上，把家乡建设得更加幸福美好。”巷内村党总支书记王海泉对企业的爱心捐款表示感谢，并表示巷内村要围绕乡村振兴战略，大力发展乡村产业，让群众受益，把好事办好、实事办实。

南安市石材协会

举办第五届第二次理监事会

本报讯（记者 蔡静琦）14日下午，以“同心逐梦路·合力筑新篇”为主题的南安市石材协会第五届第二次理监事会暨迎新茶话会在水头举行。

座谈会围绕《如何在人才培训和留得住培训后的人才之间找到平衡》《如何找准智能制造的契合模式，切实帮助产业提升发展》和《如何提振石文化的影响力，提升产业和产品的附加值》等三大议题展开交流分享，并为南安石材产业高质量发展积极献策，大家畅所欲言，氛围浓烈。

交流分享中，协会同仁结合自身企业发展经验，围绕行业发展现状、提升感受、行业发展困惑与建议等方面畅所欲言。同时，与会同志还对石材行业上下游发展的影响展开分析和提出应对思路，呼吁大家要有行业自信，通过协会等组织积极发挥作用，加强行业自律，规范企业行为，不断完善人才培养体系，维护公平竞争的市场环境；推动龙头企业发挥示范带动作用，增强创新驱动，提高产品质量和企业社会责任，形成以技术、品牌、质量、服务为核心的竞争优势。

南安市石材协会会长王清安表示，石材具有广阔的市场发展空间，但需要大家抱团协作、群策群力促提升。协会携手南安华大石材产业技术研究院将着力搭建产教融合平台，发挥双方优势，有力促进技术链、人才链与产业链、创新链的有机结合，尽快为南安石材产业发展提供技术人才支撑，培育更接地气的人才，更好地为石材产业经济发展服务。他希望，南安华大石材产业技术研究院和企业以此为契机，不断在人才培养、人力资源开发、技术服务、科研成果转化等方面进行深度产学研融合，努力形成“人才共育、过程共管、成果共享、责任共担”的学校、协会、企业合作之路。