

统筹推进疫情防控和经济社会发展

同心抗疫·南安在行动



闽旋科技有序复工复产

本报讯(记者 李杨瑜)随着初步实现“社会面动态清零”目标,泉州坚持“在防疫中复工,在复工中防疫”,实施分区分级差异化防控,有序恢复社会生产生活秩序。近日,位于丰州镇桃源村的福建省闽旋科技股份有限公司正式按下了复工复产“启动键”,确保在持续抓好疫情防控工作的同时,有序推进公司各方面业务开展,一手抓防疫攻坚,一手抓经营创收。

“复工复产相关文件通知一下发,我们第一时间就召集全体管理人员,召开安全生产和复工复产专题工作会,部署安排工作,以创建‘无疫企业’为推手,落实企业安全生产主体责任和全员安全生产责任制。”闽旋科技创始人朱斌说。

据了解,本次复工复产前期,闽旋科技的安全小组便对车间、办公室、设备、运输车辆等进行全面系统的检查。公司党支部组织全体党员、入党积极分子对公共场所进行全面卫生清洗和消杀。疫情防控工作组提前对人员分批、分次进行安全培训和防疫工作的组织教育。

“考虑当前公司所在辖区仍为防控区,为避免增加当地防疫工作负担,我们仍旧施行全封闭式管理,在持续做好疫情防控常态化管理的的基础上,人员遵照办公、宿舍‘两点一线’活动。每日统一配发防护口罩,离开宿舍时,必须佩戴好口罩,保持一米间距,消毒区域新增办公区域,并统一配发酒精、消毒器具至各部门,由专人专管负责办公设备消毒,仓储部门对外发物资亦严格做好消毒措施。”朱斌补充道。

“目前仍受疫情影响,产业链恢复较慢,上游企业开工不足,导致原材料和配套物资供应不畅。”朱斌表示,接下来他们将努力突破困点、难点,切实落实疫情防控和安全生产各项措施,全力打赢疫情防控歼灭战,合力奏响复工复产进行曲。

南安市装备制造业协会
线上培训助力新营销

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 林佳琦)在疫情下,为帮助企业建立全新的视野、格局、理念与思维方式,提升企业营销能力和水平,助力科学防疫,安全复工复产,12日,由南安市装备制造业协会主办,福建国信企业管理咨询有限公司承办的“全网新营销10倍增线上精品课”于当天20时,在腾讯会议直播线上授课。成功机床、德林智能、敏捷机械、双塔汽配等60多家企业102名高管参加线上培训。

据了解,本次线上培训由中国著名新营销实战专家、5G数字营销研究院首席导师海科主讲,围绕《传统企业互联网新营销爆发增长 实战案例解读与成功之道》进行主题授课,并在直播间实时互动,参训人员热情高涨。随着市场空间逐渐饱和,企业家面临诸多困境,南安市装备制造业协会举办本次线上培训,参训人员纷纷表示受益匪浅。

太原南安商会
捐资捐物助力疫情防控

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 苏文韵)12日下午,太原市南安商会工作人员将一批防疫物资移送至太原市平阳路南内环街交通卡口,包含N95口罩、防护服、护目镜等多个种类数十件货物,并交由太原市小店区红十字会及区工商联转运调配使用。

在当前严峻的疫情防控形势下,太原市南安商会积极响应有关部门号召,商会领导班子召开线上会议商讨抗疫防疫事宜,决定向太原市小店区一线单位提供捐赠一批防疫物资,助力当地疫情防控物资综合保障工作。

会长尤建军表示,太原市的疫情牵动着在晋商群体的心,在此战疫时刻,援助第二故乡也是商会及在晋籍人员应尽的责任与担当。得知近期有关基层一线单位急缺防疫物资后,经多方对接联系下,出资购买急需用的相关物资。

面对家乡南安疫情,太原市南安商会此前共筹得一批KN95口罩、一次性医用外科口罩、医用防护面罩、药物莲花清瘟胶囊及现金57077元,助力南安综合防控工作。

疫情无法线下看板? 胜利石业将市场搬到云仓!

■本报记者 蔡静琦 文/图

大板规格、库存数量、粗细根……日前,记者来到位于石井镇滨海工业区的福建省胜利传承石材有限公司(以下简称“胜利石业”),看到满仓的大理石大板上,都贴着一个二维码,手机扫描后,立马可以识别出一连串板材的详细信息。

“这个疫情,让我更加坚定要做大板云仓的想法。”胜利石业总经理吴小雯在接受记者采访时透露,目前他们已全面推进数字化生产和交易,不仅引入1台大板智能扫描仪,还将所有大板数据共享至链石平台,接下来,还会引进新的扫描仪和云仓平台。同时,公司内部自主开发的线上商城小程序也进入了最后的完善阶段,将于5月初正式面世。

线上云仓实现交易

这次疫情期间,积累了许多老客户,胜利石业,通过线上云仓,实现了不少交易,3月份在线成交大理石5000平方米。

“遇到突发的疫情,很多老客户不能到现场看板,不得已选择在线看板,虽然没有触摸到真实的板材,但他们却非常果断地选择远程在线下单了。”早在2010年,吴小雯就开始做大理石贸易,虽然当时没有大理石加工厂,但并不影响她的销量,她总能迅速洞悉市场流行风向,控制品种优势,并凭借完善的售后服务体系,积累了许多黏性极强的老客户。

吴小雯说,老客户之所以能够在线下单,主要在于板材的数字化,如果没有非常清晰的图片扫描,没有详尽的大板数据,就算再信任,也难以实现大宗交易。在她看来,正是石材的数字化,打破了时空界限,重塑了石材服务生态,让原本不太可能的在线交易,成为可能。

她还补充道,目前在线下单的,以老客户居多。由于石材的特殊性,敢于在线看板就下单的新客户较少。但她相信,伴随疫情防控的常态化和石材数字化的逐步普及,会有更多新客户考虑在线下单。正因认准了石材在线交易的大趋势,胜利石业从生产到销售整个过程都在朝数字化方向发展:在生产端引入智能化设备,准确扫描记录每片大板的数据;在销售端导入智能化管理软件,有效统筹板材的进出情况。

“虽然我们在创办新厂的时候,就是要往高端、智能化方向发展,但线下生意一直都很好,所以在数字化方面,并未全面推进。”吴小雯坦言,好在去年开始,数字化已逐步落实,让她不至于在这将近



▲扫一扫二维码,可以查看大板“身份证”。

▲胜利石业引入1台大板智能扫描仪,还将所有大板数据共享至链石平台。

一个月的时间里颗粒无收,这也让她更加坚定加速推进数字化的决心。

“公域+私域”两手推

“我们工厂很早就与链石科技合作,接下来还会引进新的扫描仪和云仓平台,让数据平台更全面。”在吴小雯看来,把大板数据共享到公域平台,借助平台庞大的客户群,可以有效增加产品曝光量。只要有流量,就有成交的机会。与此同时,她也在完善自己的私域平台,构建企业小程序商城,并对锁定更多高端客户。“公域流量就像是茫茫大海,而私域流量则更能精准地服务累积的客户。”

点开由胜利石业自主研发的小程序,各种数据分类详尽无比。就连板面纹路都进行了细分,规划出了细根、粗根、无根、少根四个分类。

在设计小程序之前,吴小雯对行业内现有的一些小程序也做了一定了解。她发现,一些小程序都比较笼统,密密麻麻都是产品图片,并没有针对同一产品的不同特性进行分类,所以即便是客户登录进去,也犹如大海捞针,难以快速筛选出意向的大板。

因而,在设计小程序时,她针对现有的小程序,在纹理、尺寸等许多数据分类方面进行了改进,从而做出了一款更适合企业使用,也更便于客户挑选的

小程序。

“在我们自己的小程序里,不但有精准的尺寸和纹理,还有老客户的历史交易记录。只要客户提出要求,一分钟就能快速筛选出与要求相近的板材。如此一来,不但业务分享更精准,而且成交概率也更高。”吴小雯说,有了所有板材的大数据,可以不用每次有客户来,就去拆板、吊板给客户看,在线就可以360度看遍每片板。

吴小雯表示,每年因为爬到板上看板、吊板的缘故而发生意外的不在少数,有了大板数据库,客户只要坐在业务室里就可以浏览每片板的每个部位,完全可以避免意外的发生。此外,代购人员有了这个大数据,就可以更加高效地把产品信息传递给客户,开诚布公地让客户了解每片板的实际情况,免得后续产生不必要的扯皮情况。

“小程序目前还在试运营阶段,预计5月份与胜利·优选中心南点开业之际,一起面向市场。”吴小雯表示,接下来,他们会全面借助线上渠道,“公域+私域”两手推进,进一步提升企业核心竞争力。

不断更新企业打法

作为胜利石业掌舵者,“85后”的吴小雯与丈夫王小清,极具冒险精神,不仅敢想,也敢做。除了率先推进企业的数字化,他们在产品战略上也颇有自己的一套。吴小雯说,他们喜欢去做有品牌的矿山产品,唯有门槛,才能有保障,才能义无反顾去冲。

业务员不能踏出国门? 南企巧破参展困境!

■本报记者 李杨瑜 蔡静琦

日前,东星石材集团外贸经理洪秀明在朋友圈晒出了一个九宫格,而这9张图片,只是她截取在线询盘的一部分。“4月初,泉州疫情尚未结束,业务人员出不去,但这并没有打乱东星境外参展的计划。”洪秀明告诉记者,4月5日至8日,他们如期参加了2022年美国瓷砖及石材展览会。但由于疫情缘故,业务员去不了,负责会展的第三方公司就安排了一名翻译助理,在现场帮忙对接客户。仅4天时间,就有50多个客户在线连线她,对东星展出的水磨石、奢石表现出了极大兴趣。

这是东星第一次采取在线连线方式,跟国外客商进行交谈,能够收获这么多意向客户,让洪秀明感觉特别意外,从而说明了他们的产品在国外具有强大的市场。“水磨石这几年一直是我们的主推产品,在国内各大展会上一经展示,就引起了很大关注。不仅是品种多,而且工艺也已非常成熟,许多地标性建筑和国家项目,都选择东星水磨石。”洪秀明坦言,在大环境下,不能把鸡蛋都放在同一个篮子里,未来将继续参加更多境外专业展会,让东星产品可以被更多建材商看到,从而走向世界。

除了积极拓展国外市场,东星在国内



泉州股份德国策尼特携手沙特代理KICE亮相沙特阿拉伯五大行业展。

市场开拓上也使出了十八般武艺,不仅建立驻外渠道,还通过抖音、视频号等新媒体渠道,主动吸引客户。东星水磨石负责人陈耿斌告诉记者,疫情限制了人员进出,好在他们建立了完善的,可覆盖主要下游市场的营销网络,可同时辐射国内多个主要区域市场。虽然泉州发生疫情,但只要生产不受影响,亦可充分利用已有营销网络和积累的客户资源,发挥区位优势,进一步将水磨石事业做大做强。

无独有偶,日前,在沙特阿拉伯吉

达如期举行的2022年沙特阿拉伯五大行业展上,也吸进近500家参展企业,展览内容涵盖建筑材料、建筑机械、建筑车辆、起重设备、制冷设备、卫浴陶瓷设备等。作为中东建材行业展会的领军典范,泉州股份德国策尼特携手沙特代理KICE亮相展会。

“过去几十年里,泉州股份德国策尼特在沙特乃至整个海湾国家,混凝土生态砌块成型机市场占有率极高。其中,策尼特913绿色智能化生态砌块成

型设备产量高、易操作、易维护、寿命长,生产的砖砌块制品密度更佳、抗压性更好,并且在生产过程中不会产生二次污染,一举成为生态砌块成型机设备的明星产品。”泉州股份海外营销部经理陈静宜介绍。

数据最有说服力。在利雅得未来城、King Salman公园等项目的加持下,泉州股份在沙特建筑市场充满活力,已有约2000套在运行的设备。

本次展会期间,室外展上,参展商们驻足泉州股份德国策尼特展位前,详细了解这款明星产品的功能,更有阿曼老客户来访。“该客户10多年前就开始使用这款设备,极佳的产品品质和全方位的售后服务,使得客户对策尼特的免托板设备赞不绝口,并计划购置路面砖生产设备。”陈静宜说。此外,也有许多装备制造商、经销商、代理商到场参观交流,通过深入沟通,欲与之建立起了良好的长期合作关系,确立了明确的采购意向。

“我们的代理KICE,每年大概有15套设备合作供应,本次组织携手代理商参会对接,开展业务。开展业务合作是不能踏出国门的参展企业的真切需求,也是展会成功的关键。”陈静宜表示,双方愿一直以服务好客户为宗旨,不断加强与合作。