

□关注第十八届南安水暖泵阀暨消防器材交易会

133家南安企业逐鹿CNPV 以全品类挖掘增量市场

8月29日,第十八届南安水暖泵阀暨消防器材交易会(简称“CNPV”)在福建成功国际会展中心启幕。

作为业界最具影响力和权威性的国际性专业展会之一,每届CNPV都是一场万众瞩目的行业盛事,吸引了全球企业、经销商、采购商和设计师的共同关注。不断成长的CNPV今年迎来了18岁,以崭新的姿态继续成为行业发展的风向标,并通过线上直播方式,将展会精彩带到场外。本届CNPV上,就有来自14个省市的423家企业参展,其中南安企业达133家,占比31.4%。

本报记者 苏清彬 李杨瑜
李想 文/图



“走进非洲——赞比亚”推介会现场。

亮点1

争推一站式全品类产品

因为疫情,今年有多个行业大展延期举办,这让CNPV成为许多企业展示新产品、新形象、新模式的关键窗口。南安卫浴企业洁而美建材成了CNPV的常客,再次在展会上拿到核心位置,开幕当天,现场人头攒动,争先围观。

“我们已经连续八年在‘家门口’参展,今年推出了恒温数显花洒、抗菌马桶、自动止水洗衣机龙头、净水器龙头、防爆器龙头等新品。”洁而美建材相关负责人李立鸿告诉记者,近年来,受房地产等行业影响,卫浴产业面临严峻挑战,如何从存量市场中分得一杯羹,不少企业选择延伸产品线、通过增加品类做大增量市场。

以洁而美建材为例,从整体卫浴延伸至净水器、晾衣架细分市场。“净水器龙头也是厨房的配套产品,阳台离不开晾衣架,跟我们的生活息息相关。”李立鸿进一步解释道,“多个品类,终端门店就多了一个盈利项目,能更好地满足消费者的一站式采购需求。”

借助展会平台,无疑是市场招商、增加品牌曝光度的绝佳机会。为了得到更多经销商的关注,李立鸿透露,今年他们准备了20—30辆面包车,只要加盟就送面包车一辆。

另一南安企业力盾实业则是首次亮相CNPV。力盾实业成立于2006年,主要生产不同材质的阀门、消防器材、卫浴洁具、水表、玛钢沟槽管件、碳钢不锈钢薄壁管等产品,像这样横跨多个产品类别的企业,在本届CNPV并不多见。

“我们做销售将近30年,积累了丰富的渠道资源,为了保证产品的稳定性,后来逐渐转向集生产、销售为一体。”力盾实业总经理吴添元介绍,作为以工程为主、渠道为辅的企业,他们在泉州、潮州、石家庄、临沂设立八大生产基地,仅泉州就有4个工厂。而工程所涉及的产品种类非常多,一站式、全品类采购成为大势所趋,因此他们将全品类产品都带到了展会,一来了解客户需求、以招商填补市场空白,二来在与同行中交流发展空间。据了解,力盾实业目前在全国有70多个网点,今年在南京成立分公司,将重点开发江苏市场。

洁而美建材、力盾实业仅是133家南安参展企业典型代表。业内人士指出,随着市场竞争不断加剧,以及一站式消费理念的兴起,很多企业从单品类开始转向全品类或多品类发展,但从单品类到多品类,不是只增加几个品类那么简单,而是销售与服务体系的全面升级,这其中既饱含机遇又蕴藏风险,对企业来说同样面临双重考验。



风,吸引参展商关注。
洁而美建材国潮



首次亮相CNPV。
南安企业力盾实业

值得关注的是,在经济下行压力下,如何更好地活下去,成为企业不得不思考的问题。流行多年的双品牌战略再次上演,并成为本届CNPV的一大亮点。

记者现场看到,洁而美建材除了自主品牌“洁而美”之外,专注OEM的子品牌“环球”也在展会期间亮相;而力盾实业在推出“力盾”品牌的同时,还携“金鹭星”卫浴品牌闪亮登场。吴添元补充道:“一个工程往往需要很多品类的产品,好几个品牌参与投标也不现实,两个品牌各有侧重,相互补充,在招标中更有竞争力。”

与上述两家企业抱有同样想法的,还有位于南安成功开发区的宾沐卫浴,此次推出“宾沐”“真酷”两个品牌。“这是我们第三年参展,‘宾沐’主要针对中高端客户,‘真酷’则面向低端客群。”宾沐卫浴总监鲁文松表示,双品牌战略的实施,有利于打造差异化模式,有效应对消费圈层的分化,实现产品线的分级定价。还有一点好处,双品牌的运营模式,彼此独立,干扰因素更少,也将覆盖更多的消费群体,从而提升销售收入,锁定广泛的市场份额,势必产生“1+1>2”的双品牌驱动效果。

“洪消智能科技有限公司成立于2020年10月,经过一年多的酝酿,产品正式推向市场,包括供水灭火系列产品、自动喷水灭火系列产品、自动射流消防水炮系列产品、全铜室内消火栓等。”洪消智能总经理、洪消智能法人代表洪伟彬介绍,推出新品牌,一是考虑销售增量问题,同个区域增加不同客户,也会相应增加销量。另外,洪消智能的定位跟鸿安消防产品是一个互补的状态,在同区域、同客户的情况下,可以弥补不同定位的客户采购需求。

亮点2

纷纷打响双品牌战略

以水箱起家的统豪卫浴,今年再次携“汉晋花洒”亮相。“我们从成立至今,每年都会参展。”统豪卫浴总经理、南安市安徽商会会长王大会告诉记者,今年除了展示100多款水箱新品以外,他们还带来了30多款花洒。

统豪卫浴主营水箱及马桶配件,尽管已在全国各地建立销售渠道,销量也有提升,但企业利润依然微薄。作为企业掌舵者,王大会决定在品类上创新。既然手中已经掌握了现成客源,为何不丰富产品线,延长产业链,让客户有更多选择?“只有提升销量,才能提升效率。”但单单提升销量还不够,还要提升产品含金量,对此,前几年王大会投资1000万元加码汉晋塑料水暖配件生产项目,往中高端市场靠拢。

除了卫浴行业,也有部分消防企业打响双品牌战略。今年,南安市消防器材协会携手11家会员企业组团参展,其中“鸿安消防”与新品牌“洪消智能”双双亮相,颇为抢眼。

“洪消智能科技有限公司成立于2020年10月,经过一年多的酝酿,产品正式推向市场,包括供水灭火系列产品、自动喷水灭火系列产品、自动射流消防水炮系列产品、全铜室内消火栓等。”洪消智能总经理、洪消智能法人代表洪伟彬介绍,推出新品牌,一是考虑销售增量问题,同个区域增加不同客户,也会相应增加销量。另外,洪消智能的定位跟鸿安消防产品是一个互补的状态,在同区域、同客户的情况下,可以弥补不同定位的客户采购需求。

亮点3

首设RCEP跨境电商综合服务区

为了更好帮助参展企业和南安泛家居企业实现货通全球、品牌出海,本届CNPV举行了一场别开生面的推介会。赞比亚是您认识的“非洲”吗?您到非洲应该怎么做?以赞比亚为例,它是目前非洲国家中投资贸易环境较好的国家之一。近年来,随着医疗、卫生条件的不断改善,当地人口出现了迅猛增长,直接带来了低端鞋服、建材、家具的需求激增。

当然,如果能在当地利用资源优势进行产品制造,优势会更加明显。”在“走进非洲——赞比亚”推介会上,赞比亚华人华侨总会副会长叶世鹏介绍起赞比亚当地的人文投资环境以及他本人在赞比亚投资兴业的成功经验,并与泉州企业现场对接,帮助企业顺利进行供需对接,促成贸易。

据了解,自2021年泉州市贸促会与赞比亚华人总会建立友好合作关系以来,双方在经贸信息传递、贸易政策推介、市场资源对接和助力企业发展等方面深化合作,为泉州企业拓展赞比亚乃至非洲国家市场和开展经贸交流又提供了一条便捷通道。

诚如南安市委常委、统战部部长蔡清安在致辞所讲,眼下随着产业升级和数字赋能,南安正着力打造“泛家居产业集群”品牌,打通跨界合作,构建产业链,发展柔性定制和集采平台等新营销模式,从产业结构和跨境贸易上来看,南



12家南安企业入选 第二批福建省“专精特新”中小企业

本报讯 (记者 苏清彬) 近日,福建省工信厅发布通知,认定238家企业为2022年福建省“专精特新”中小企业(第二批),17家南安企业榜上有名。

这17家入选企业基本覆盖了南安的各个特色产业,既有水暖厨卫、机械装备、日用轻工等传统制造型企业,也有高新技术、科技小巨人企业,分别是革升不锈钢管业、成功机床、大方睡眠、福山轴承、嘉得利厨卫、泉盛电子、满山红新材料、泉航工程、闻达机械、天力卫浴、辉盛机械、胜利阀门、三星消防、恒冠电子、沪航科技、信达机械、华科模具。

据悉,此次获评省级“专精特新”中小企业须符合在福建省登记注册并连续经营三年以上(含),具有独立法人资格的先进制造业中小企业,具有良好发展前景和较好的经济、社会效益;企业上年度营业收入5000万元以上(含),近两年营业收入或净利润增速不低于10%并保持盈利;同时,企业应具备专业化程度、创新能力和经营管理能力。

第21届张华安优秀人才培养基金发放10多万元奖励优秀学子

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 黄佳萍) 26日,金鹿集团第21届“张华安优秀人才培养基金”颁发仪式在洪濑镇政府举行,26位受助学子和家属代表到场接受捐助。

“张华安优秀人才培养基金”从2002年成立运行至今,每年出资10多万元,助力上百名因家庭困难的优秀学子圆了大学梦,20年来不曾间断,已成为金鹿集团历年来开展公益活动的一项固定工作。”金鹿集团总经理张向荣在致辞讲道。

据了解,“张华安优秀人才培养基金”发放形式为4年跟踪式资助,以便能够拉近与学子之间的距离,建立起更加完善的助学体系。该基金不仅会对外资助求学困难的学生,针对在集团内部成绩优异的员工子女,也会给予相应支持,并为在校学子提供企业社会实践机会。

泉州市企业家精英沙龙在南安举行

本报讯 (记者 李杨瑜) 26日,由泉州市工业和信息化局主办,泉州市中小企业服务中心承办,泉州市模具工业协会、南安市装备制造业协会等联合协办的“数字模具 制造未来”泉州市企业家精英沙龙在南安成辉国际举行。来自泉州各地的30多家企业家代表共聚一堂,共同探讨企业发展之道。

“举办企业家沙龙目的是为了宣传解读政策,让企业家们尽可能获得政策红利,同时也是为大家创造交流学习的机会,分享企业管理成功经验,或共同研究探讨行业存在的共性问题和难题,或为政府出台政策提供意见建议等,以此推动企业或行业发展。”泉州市中小企业服务中心主任赖金良希望,借本次活动邀请有关专家、行业人士进行分析指导,帮助企业把脉问诊,交流经验体会,促进企业乃至行业的发展。

会上,华为(晋江)工业互联网云孵化中心、华为云资深解决方案专家陈奕泉围绕《制造业数字化转型的华为方案》主题,分享华为自身数字化改造之路。华为方案通过IPD变革,建立起高质量产品的管理体系和能力,使公司在产品开发周期、产品质量、成本、响应客户需求、产品综合竞争力上都取得了根本性的改善,从依赖个人英雄转变为依靠管理制度来推出有竞争力的高质量产品。

华为云生态专家益模智能制造解决方案专家刘闯、华为云生态专家卢景衡数字工厂解决方案专家陈林东等嘉宾分享了《越模塑工厂数字化-自动化升级的规划与落地》《IoT打开制造业数字化之门》课题,指出了企业数字化转型实践经验以及提出制造业企业转型中的痛点,得到现场企业家的共鸣,让在座的企业家代表们对数字工厂、智能制造、物联网的发展有更深入一步的了解。

在互动环节中,现场企业家们也踊跃发言,纷纷提出了自己感兴趣的制造业数字化课题,或者企业在数字化转型上碰到的问题,与专家们共同探讨企业发展堵点难点。

“模具是工业之母,数字化是现代化企业实现高质量发展的核心支撑力量,在这过程中制造企业如何进一步把握数字化转型机遇,攻坚数字化高地,实现高质量发展至关重要。”泉州市模具工业协会秘书长黄醒东坦言,有了政策的支撑,相信会有更多企业加入这场升级活动,由此带来更多行业更多产业集群飞速发展,为泉州乃至全省数字经济发展打开新的上升通道。