

刘燕群：翻译跨界石材 创年销售上亿元佳话

■本报记者 蔡静琦 文/图

3月份,西安交大前任校长王树国接任福耀科技大学校长一职的消息,引起了全网的关注。不过,更令石材人关注的是,这座备受关注的民办高校,在艺术馆和图书馆墙地面的建设中,采用了大量的葡萄牙米黄,而福建省南安市鸿群石材有限公司(以下简称“鸿群石业”),便是其中供应商之一。

作为鸿群石业的掌舵人,刘燕群从事石材行业18年来,经手的石材品种不计其数,她认定的产品,绝大多数都被市场认可并为公司带来可观的效益。从最初的黑金花、葡萄牙米黄,再到现在独家供应的意大利火山岩石材品种,她都取得了骄人的交易成绩。

“只要坚持,没有做不好的石材。”在她看来,每一块石材都有它独特的美感和用途,只要找到适合的市场,就能获得成功。

打时间差

赢下葡萄牙米黄市场

提及福耀科技大学这一重要项目时,刘燕群表示,多亏自己的坚持,才与福耀科技大学有了交集。

“2019年,我在物色新的石材经营品种时,一个烂大街的产品让人爱不释手,那就是葡萄牙米黄。”刘燕群回忆,当时,这个品种水头本地有许多企业在经营,价格战异常激烈,朋友们都劝其不要趟这个浑水。

但刘燕群注意到,许多工程项目都明确要求使用葡萄牙米黄,这反映出了巨大的市场需求。而她做工程项目,没有资源优势,过度依赖供应商,也不是一种长久之计。

2019年下半年,面对众人的反对,她毅然决然包下了一个葡萄牙米黄矿口。前半年,公司的销售业绩并不突出,刘燕群业务主要依靠自主承接的工程项目来维持。然而,出乎所有人的预料,第二年,她所经营的葡萄牙米黄的销售额飙升至8800多万元。这也奠定了她在葡萄牙米黄这个品种的江湖地位。

在她看来,之所以能有这个销量,跟时机和勇气分不开。“2020年,由于疫情的原因,海运费暴涨,许多葡萄牙米黄的老牌经销商选择暂停海外采



刘燕群。

购,甚至有企业故意隐藏库存,等待市场需求增长后,再高价销售。”然而,刘燕群却选择了相反的策略,在疫情期间加大了采购力度,即便海运费每柜涨价至1800美元,她仍快速采购,并以极低利润快速回笼资金,成功赢得了多个重要项目。

果不其然,后面海运费跌至30美金,那些葡萄牙米黄供应商都争先恐后出国,点了一堆货回来以后,最终只能以亏本收场。在她看来,商场如同战场,有时候胜败就在一念之间,因此,制定正确的自身定位策略至关重要。

眼光独到

石材选品着眼于长远

刘燕群不满足于追求短期利益,她看的是长远。在选定一个品种前,她会深入考虑三五年后的情况,关注品种是否能够经受住时间的考验,不会出现膨胀、开裂或散开等问题。因此,她对品种的密度和弹性进行严格检测,以确保产品在墙面上使用时不会出现问题。

“欧洲许多百年历史的建筑外墙都使用了莱姆石,而这种石材历经百年风雨依然保持完好。”基于这一发现,刘燕群选择了意大利火山岩、葡萄牙米黄和布拉格灰等室内外通用的石材作为主打品种。

刘燕群告诉记者,公司曾参与中山大学的图书馆项目,使用了近4万平方米的葡萄牙米黄和布拉格灰,以及8000平方米的英格兰灰和4000平方米的苹果灰。去年,他们承接了华为在上海青浦的项目,也使用了30多万平方米的石材,其中,包括4万多平方米的葡萄牙米黄。今年,该项目也将开始动工。

“目前,我们所经营的4个矿场涵盖了既有流量品种,也有利润品种。即便是全新的意大利火山岩品种,每年的营业额也能达到1000多万元。”刘燕群认为,只要坚持走下去,并持续推广,质地、颜色和光泽度优良的石材品种通常不会面临灭绝的风险。然而,这需要投入时间和努力,建立稳定的供应链和销售渠道,同时,也要应对市场波动和竞争压力。

“销售并不仅仅是通过低价吸引

客户,还需要有稳定的销售策略和持续的推广活动。”刘燕群强调,如果销售策略发生改变,比如,采取第一年的低价策略,可能会导致品种的失败。

在她看来,如果一个品种在前2年捂着不卖,可能会错失销售的最佳时机,最终可能导致清仓,这对任何品种都是致命的。“市场通常会经历一个周期,每个周期为3年,而3年的市场涨幅通常为10%。”刘燕群认为,只要能够度过这3年,每个品种都有机会在周期中获得成功。

洞悉市场

石材女孩勇闯巴基斯坦

回首过往,刘燕群感叹,过去的20年恍如隔世。谁能想到,这个来自莆田,从事翻译行业的女孩,不仅能够在水头一年赚取200万元的收入,还成功地走上了创业之路,年销售额更是达到了上亿元。

在众多从事翻译工作的女孩中,刘燕群以其非凡的勤奋脱颖而出。初到水头的那2年,她衣着朴素,为了验板方便,她总是穿着一条大布裤,戴着一顶布帽,穿梭于各个工厂和荒料堆场之间,帮国外客户翻译、验板,给水头工厂带客户,忙得不可开交。

“过去,做翻译的人总是被视为潮流的代表,总是带着一股洋气。而我,却与洋气无关,我每天只想接更多的活,赚更多的钱。”就是在这样的动力驱使下,2006年,当水头大多数人还对人造石一无所知时,刘燕群却帮助当地几家龙头企业,将人造石销售给了外国人。后来,她还与一位来自巴基斯坦的老板合伙,开设了一家贸易公司,从巴基斯坦进口黑金花,并将其销售到水头。

当时,巴基斯坦在很多人中是一个充满危险的地方,但刘燕群却展现出了与众不同的勇气。在2011年至2013年间,她不畏艰险,连续20多次前往巴基斯坦,甚至敢于踏足被称作最危险的城市奎塔。

回忆初到奎塔时的情景,当时,刘燕群面临着一个挑战,就是当地的酒店从未接待过外国人,想要入住必须要有相关的批文。好在合伙人帮她解决了入住的难题,她也因此成为第一批闯荡巴基斯坦的石材女孩。正是凭借勇气和无所畏惧,她成功地创造了每年黑金花销售额接近亿元的佳话。

南安举办跨境电商行业资讯石材专场分享会

本报讯(记者 蔡静琦)19日,石材出海·电商战策——南安跨境电商行业资讯分享会(石材专场)在南安市石材协会(以下简称“协会”)举办。

会上,南安跨境电商服务平台运营负责人邵稼濠作《南安建材家居全链路出海》专题分享。他从AI选品中心、全球一键开店系统、智能资讯系统以及数据分析系统等4个板块,向与会人员介绍了南安跨境电商服务平台这一集政府公共服务功能、辅助监督管理功能和企业综合服务功能于一体的服务平台。随后,邵稼濠还介绍了由南安市商

务局开展的“扬帆出海,再下南洋”专项行动,以及因此而产生的由南安跨境电商服务平台和菲律宾百盛电商城,联合打造的“南安建材家居全链路出海”服务体系。他指出,企业可以借助这一体系,整合强大的供应链管理能力,联动海外线下实体店和线上电商渠道,构建菲律宾建材家居行业的专属私域流量,借助大数据营销手段助力解决企业各环节出海难题、拓宽出口渠道、早日实现南安品牌全球化。

在《外贸成功法则》专题分享中,阿里巴巴国际站运营专家张辅

铁首先从投资、内需、外贸等3个方面入手,结合翔实的数据案例,辅以多年的外贸从业经验,向与会人员深度分析了外贸和跨境电商的机会点,指出就目前的形势而言,欧美地区和东南亚地区将成为建材出口的新机会点。随后,他指出,做好外贸和跨境电商的成功法则在于产品、渠道和团队三个核心要素。他还着重介绍了通过AI工具智能辅助的运营模式。

“跨境电商作为国际化贸易发展的必然趋势,对于促进全球化发展、

产业链重构、推动企业走向海外等具有重要的意义。一直以来,南安市石材协会积极推动行业企业寻找新的突破,推动南安石材产业从‘出口贸易’到‘出海贸易’的跨越提升,对接国际资源、开拓国际市场。”南安石材协会副秘书长陈良梯表示,本次分享将进一步促进南安石材行业对于外贸和跨境电商的认知,为石材企业跨境电商业务的开展以及传统企业的转型升级提供极大的帮助和启示,为新质生产力赋能南安石材产业迈出坚实的一步。

遗失声明

南安市洪瀨鎮峰毅永春白鶴武術館,不慎遺失南安市民政局于2021年05月28日核發的民非執照正本,統一社會信用代碼:523505836875223575,現聲明作廢!

南安市洪瀨鎮峰毅永春白鶴武術館
2024年4月23日

遗失声明

南安市康美鎮梅星村民委員會,不慎遺失福建省村集體專用收款票據一本共25份,發票號碼:6904926至6904950,現聲明作廢。

南安市康美鎮梅星村民委員會
2024年4月23日

遗失声明

茲有南安市康美鎮集星村民委員會不慎遺失福建省村集體專用收款票據,號碼:6911609、6911601,特此聲明作廢。

南安市康美鎮集星村民委員會
2024年4月23日

县道354线霞美至三堡路段公路改造工程占道施工公告

因县道354线霞美至三堡路段公路改造工程占道施工,为确保施工作业及过往车辆安全,按照《中华人民共和国道路交通安全法》第三十九条规定,决定对霞美至三堡进行占道施工交通管制,过境车辆提前选择路线绕行,自觉按照交通标志引导或者现场工作人员指挥通行,给您带来出行不便,敬请给予理解和支持。

一、管制时间:2024年3月29日0时起至2024年12月30日24时止。

二、管制范围:县道354线霞美至三堡段(S308与X354霞美平交口至三堡村与G358平交口)。

三、管制与绕行措施:占道施工期间非必要进入车辆请绕行,请按相关导行线路进行绕行,自觉按照交通标志引导,或现场工作人员指挥通行。

特此通告。

南安市公安局交警大队
南安市路桥建设投资有限公司
2024年3月29日



读万卷书
行万里路

南安市融媒体中心(宣)