

九牧越南总部正式揭牌成立

本报讯(记者 李杨瑜)22日,九牧集团举行越南总部揭牌仪式,标志着九牧集团在践行“科技卫浴,世界九牧”集团战略上迈出了重要一步,也更进一步彰显了其在全球卫浴行业的国际地位。

据了解,九牧越南总部位于越南首都河内美亭中心地带的高端办公楼,毗邻著名地标建筑 Landmark 72,周边汇聚了大型国际酒店及越南和国际知名企业总部,地理位置优越,交通便利,环

境优美。九牧越南总部目前配备了包括销售、产品企划、市场营销、财务、设计、售后服务、订单管理、人力资源及行政管理在内的多个专业团队,为九牧快速拓展越南市场做了充分准备,并奠定了坚实的基础。

事实上,越南作为卫浴增长势头强劲的新兴市场,一直是九牧集团全球化战略中的重要布局之一。此次九牧越南总部的成立,不仅将进一步增强九牧集团在越南渠道布局、产品研发和客户

服务方面的竞争力,也将为越南乃至整个东南亚的卫浴市场注入新的活力。揭牌仪式上,九牧集团党委书记、董事长林孝发对九牧团队在越南的出色表现给予了高度评价,指出越南团队在过去一年中取得了令人瞩目的成绩,并希望他们继续保持高昂的工作热情,为九牧集团国际化目标贡献力量。

值得一提的是,24日,越南首家九牧品牌旗舰店也迎来开业盛典。据介绍,这家旗舰店不仅全面展示九牧集团

的全品类产品和卫浴空间智能解决方案,还将致力于为消费者提供专业、便捷的沉浸式购物体验。从产品咨询、空间设计、选购再到售后安装,消费者都将在这里享受到全方位、一站式的服务。

作为全球卫浴行业品牌,九牧集团一直致力于以创新科技和卓越品质,为全球消费者带来更智能、更舒适的卫浴体验。未来,九牧集团将持续整合全球资源,构建全球网络,服务全球市场,引领中国品牌扬帆出海,闪耀世界舞台。



水头镇商会

启动2024年“大学生培优计划”

本报讯(记者 赖香珠 通讯员 洪嘉豪)近日,记者从水头镇商会获悉,该商会启动2024年“大学生培优计划”,将为水头镇辖区内考进全国20强大学及厦门大学的应届大学优秀新生和应届优秀研究生奖励奖学金5000元/人,即日起开始接受报名,报名截至8月19日15时。

据了解,水头镇商会“大学生培优计划”奖励对象为水头镇辖区内或水头镇商会会员子女的应届大学优秀新生和应届优秀研究生。应届大学优秀新生和应届优秀研究生须为水头镇本地户籍或南安市水头镇商会会员子女;在水头镇辖区内选出最优的应届大学优秀新生和应届优秀研究生(凭全国20强大学及厦门大学录取通知书)须持大学录取通知书拍照留念。

规范企业用工

同安南安商会开展法律培训

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)日前,同安南安商会举办“企业劳动用工风险与合规管理”法律培训活动。

在竞争激烈的商业环境中,企业的稳健发展离不开对法律风险的精准把控和合规管理的有效实施。活动中,同翔律师事务所资深律师纪荣榴以丰富的法律实践经验和深厚的专业知识为基础,结合当前企业劳动用工领域的热点问题和典型案例,强调了劳动合同在企业用工中的核心地位;并从劳动合同的签订、变更、解除及终止等方面入手,详细解读了相关法律法规的规定和要求;同时,他针对工资支付、社会保险缴纳、工时制度执行等日常管理中常见的法律问题进行了深入剖析,提醒企业在实际操作中要注意合同条款的严谨性和合法性,并就企业内部管理制度的构建和完善提出了建议。

与会企业家们纷纷表示,通过本次培训活动,进一步增强了法治意识和风险防范能力,也促进了商会内部的交流与合作氛围的形成和发展。

国网南安市供电公司

全力以赴 迎峰度夏保供电

本报讯(通讯员 黄蓉 傅景源 记者 周海文)近段时间高温不断,电网迎来了迎峰度夏保电“烤”验。日前,国网南安市供电公司纪委深入水头镇相关企业,督促基层供电所积极履行社会责任,开展用电安全检查,了解企业用户用电需求,为迎峰度夏做好保障。

当天,该公司纪委工作人员协同水头供电所专业人员重点对企业用电线路、配电设备等进行安全用电检查,告知企业用户用电过程中存在隐患点,以及主动协助企业及时消除隐患,确保企业用电稳定性和可靠性。同时,工作人员详细询问了企业近期生产经营计划,全面了解生产用电需求和用电规模,指导企业错峰用电,量身为企业提供用电建议和用电安全提醒,切实做到服务靠前,实事求是协助企业精准用电。针对夏季高温用电,国网南安市供电公司纪委督促基层供电所为企业成立专门服务小组,加强对接,及时解决企业用电难题,保障夏季用电平稳。

下一步,国网南安市供电公司纪委将持续开展供电服务领域监督,继续做好迎峰度夏保电工作,加大力度做好电网设备隐患排查、线路巡视等工作,强化供电服务,严格做好应急值班安排,确保群众迎峰度夏期间用电无忧提供强有力的纪律保障。

遗失声明

南安市水头启航幼儿园,不慎遗失南安市民政局于2020年8月31日核发的民办非企业单位登记证书正副本,统一社会信用代码:52350583MJS525537H,现声明作废!
南安市水头启航幼儿园
2024年7月25日

蔡火星:不只卖石材茶盘 更要卖茶文化体验

做源头产品批发 精耕茶叶圈

今年刚30岁出头的蔡火星已经在石材行业摸爬滚打了十余年,去年8月,他辞去东星石材厂长这一职位后,选择了创业之路。他回到水头镇的劳光水库边的老家,创立了石茶盘品牌——魔之境。

日前,记者驱车来到位于半山腰的“魔之境”。这个地方杳无人烟,僻静得可以听到山泉的声音和鸟鸣。让人不解的是,蔡火星却把这样一个地方当作自己的工作室,在其展厅内,除了满墙各式各样的石材茶盘,似乎没有更多的装饰。那么,他到底是如何获客,并将石茶盘生意做到全国?

本报记者 蔡静琦 文/图

谈及茶盘生意,蔡火星坦言,这是很多工程人的退路。“工程基本都要欠款,而石茶盘是现金交易。这几年,很多做工程的石材人,要么转行做餐饮,要么就是做些与石材相关的工艺品,茶盘就是石材相关的工艺品之一。”

而蔡火星选择做茶盘,源于自己先前的一些经历,积累了比较多的奢石原料的供应商资源。从去年8月开始,他就开始跟供应商收购废弃的奢石边角料。

“以前这些边角料都是不要钱的,一些工厂还会烦恼要去找谁处理。后面做工艺品的人多了起来,边角料便有了价值。”蔡火星表示,他一开始收边角料,一吨是几百元,后面越来越贵,稀有一些的品种都按斤卖了。

好在他做的茶盘和工艺品都不大,一个成品的材料成本摊下来也就一二十元。但让蔡火星犯难的是,要想做源头批发,量肯定少不了,为此,他投入了4台智能雕刻机,还有1条封釉生产线。

不到半年时间,蔡火星的工厂产能提

高到几千个,只要市面上流行的款式他都有,很多带货主播也主动找他来铺货。在他的展厅内,当下流行的冷翡翠、普拉达绿、蓝翡翠等奢石茶盘和工艺品,应有尽有。

在水头,做石材工艺品其实也并不是一条宽阔的赛道,近2年时间里,这条赛道从一开始的三五人,变成了千军万马。据蔡火星推测,大大小小做着工艺品的工厂就有上百家,专业做这些工艺品的工厂也不下20家。

从现有的工厂销路来看,很多还是批发给同行或者通过外贸公司卖到国外去。但蔡火星却和其他厂家的销售策略不同。他认为,做同行的生意做不大,利润也不高,纯粹就是赚一些工钱。

“同行知道你的材料价格,更清楚加工费,所以他们基本就是按成本价来出。”蔡火星坦言,这半年多来,他一直都是混迹在各个茶友群以及茶艺频道。因此,他的客户群体,也都是茶产业圈子内的。他经营的短视频账号,也被平台定性为茶具类。

提供整体体验把握主流市场

在采访中,蔡火星透露,现在石材茶盘同质化严重,干泡茶盘的售价也从一开始的七八百元降到了三四百元。他担忧,如果照此趋势发展,价格还将进一步下跌。

“没有利润,何来创意。现在市面上每家卖的茶盘款式都差不多。”蔡火星表示,为了打破同质化,今年5月,他与福建省工艺美术大师江美才签署了战略合作协议,共同开发景泰蓝工艺品。所有款式由江美才设计,产品则由魔之境落地。

在其展厅的一角,记者看到了成堆的景泰蓝边料。蔡火星告诉记者,当下看到的只是冰山一角,现在他手头上已经收集了大量的景泰蓝边料,一些在运回来的路上,还有部分放置在仓库里。这些珍贵的边料,将给他的工艺品带来更高的附加值和独特性。

然而,蔡火星的目标并不只是卖茶盘。他透露,自己还整合了安溪的茶叶资源,并种植了几百棵茶空间标配的栀子花。在他看来,高端的茶空间,一棵绿植就价值一两万元,一个茶壶更是高达几万元甚至几十万元,相比之下,茶盘只是其中非常小的一部分。

“未来,我要卖的是整个茶空间。”蔡火星坦言,这个茶空间包括茶盘、茶承、杯垫、绿植、茶叶等。他希望,通过整合这些元素,为消费者提供一个完整的茶文化体验。

蔡火星深知,只有在产品中融入文化、创意和独特性,才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。而对于消费者而言,购买一个完整的茶空间,不仅可以享受到更好的品茶体验,还能感受到一种生活的艺术。他相信,只有通过卖出整体,才能在未来的主流市场中站稳脚跟。

以茶会友 共话未来

柳城商会分期组织企业家交流座谈

本报讯(记者 李杨瑜 见习记者 陈辛琪 林泽培 通讯员 郭雅蓉 文/图)七月的盛夏,阳光炽热而明媚,在这样一个充满活力与热情的月份里,南安市柳城商会精心筹备并成功召开了六期的企业家交流座谈会,每一期都吸引了商会不同行业企业、商界领袖、社会优秀者聚集,有效促进企业家之间的思想碰撞、资源共享与合作共赢。

“我参与了六期的座谈会,能有这样宝贵的学习机会,深感荣幸,也深知这一切离不开商会的辛勤付出与筹备,感谢商会为我们搭建了这个互相学习、交流经验的平台。”23日下午,在第六期的企业家交流座谈会现场,柳城商会会员、顺辉瓷砖南安总经销黄金兴欣喜地分享道,在这次的交流座谈会上,他不仅结识了众多行业“大咖”,也发现了自己的不足之处。作为瓷砖与岩板行业的从业者,他深知,行业的竞争日益激烈,因此,他将把这次学到的经验运用到实际工作中去,为企业的发展贡献自己的力量。

记者了解到,柳城商会企业家交流座谈会第一期召开时间为本月3日,来

自各行各业的精英企业家们济济一堂,共同探讨当前经济形势下的挑战与机遇。每一期座谈会都精心设定了不同的主题,旨在促进跨行业交流,激发创新思维,搭建合作桥梁。

“每次的座谈会,参会的会员企业家们都会轮番上阵展开交流讨论,不仅深入剖析了当前国内外经济形势的复杂性与不确定性,还对未来产业发展趋势进行了科学预测和精准把握。同时,他们还结合自身经历和成功案例,就如何加强企业创新能力、优化产业结构、拓展市场空间等方面提出了许多独到见解和宝贵建议。”柳城商会常务副会长兼秘书长、泉州鼎超管理有限公司总经理吴志超表示,这些真知灼见如同一盏盏明灯,照亮了企业家们前行的道路,而在这些环节中,企业家们可以面对面地展示自己的产品和技术优势,寻求合作伙伴和客户资源。

“以茶话会的形式举办活动,为大家提供了一个轻松愉快的氛围,让大家在品茶之余,介绍各自所在的行业,分享创业路上的故事。”柳城商会副会长、益木堂掌舵人黄杨林认为,这样的交

流,能让商会的每一位成员对彼此有更深入的了解,同时,他用“坚持做‘难’而正确的事情,才能走得更远”同与会人员共勉。

据悉,柳城商会成立于2001年,现任会长是南京华耀智谷智能科技有限公司董事长陈永要。目前会员企业近500家,涉及机械制造、日用轻工、建筑装饰、金融服务、生产性服务业和生活性服务业等多个行业。2023年,柳城街道规模以上工业产值70.7亿元,上缴工商税收4.3亿元。

从老家江西来到南安已有20年的胡金城,见证了南安经济的蓬勃发展,也深刻体会到了闽南人民“爱拼才会赢”的精神内核,今年柳城商会换届,他也加入了这个大家庭,现在的他是柳城商会副会长兼副监事长、福建省匡庐装修工程有限公司总经理。

“我认为座谈会以分期的形式召开,是为了确保商会每位会员都能获得充分的交流机会。这是一个可持续发展的互动交流平台,也是一次实验性的活动模式,通过这样的实践与探索,将为商会未来的活动模式开辟出更加广阔的道路。”在胡金城看来,闽南人敢



柳城商会召开企业家交流座谈会。

拼、敢闯、能干、能做的精神,一直激励着他不断前行,在装修领域不断探索与突破。

“商会不仅是一个商业交流的平台,更是一个充满温情、互帮互助、互利共赢的大家庭。座谈会的成功举办,让大家有机会跨越行业的界限,分享彼此的成功经验。在这里,会员们畅所欲言,碰撞思想,拓宽视野。”展望未来,吴志超表示,柳城商会将会一如既往地为企业成长提供坚实后盾,共同推动会员企业的高质量发展,为商会新质生产力的发展注入高质量动力。