

价格战压缩利润空间 石企向质量和服务要效益

在石材瓷砖行业严重内卷的当下,部分企业“以价换量”,不断降价,以至于产品的价格“底线”屡被刷新,利润越来越低。

眼下是传统“金九银十”销售旺季,许多石材企业发现,即便是加大让利促销力度,采购商和消费者的反应也并不积极,降价促销的效果逐渐减弱。业内人士分析指出,虽然眼下企业通过降价或许还能在一定程度上提振销量,但市场对于低价产品的接受度正在发生变化,单纯的降价策略已无法奏效。

一位企业负责人在接受采访时坦言,终端消费者对于价格的敏感度并没有想象中那么高。相反,他们更加关注的是产品质量是否可靠、供应商的稳定性以及是否有完善的配套服务。企业想长远发展,必须转变策略,从提升产品质量和服务水平入手,而非仅仅依靠价格战来争夺市场份额。

本报记者 蔡静琦 文/图



排列得整整齐齐的意大利木纹

价格战冲击石材市场

“市场竞争中,低价策略并非长久之计,因为总会有竞争对手以更低的价格吸引顾客。无论价格如何降低,你都无法预测同行会以何种报价承接业务。”南安市和发石业有限公司负责人吕燕娇透露,她所管理的白玉兰大理石始终坚持提供A级产品,主要面向那些对品质有严格要求的消费者群体。

在新澳顺石材城内,记者看到成片的白玉兰大理石,四边都被修裁得整整齐齐。“白玉兰大理石是一款很经典的米黄石材,很受设计师和业主们的喜欢,在一些高端酒店和别墅内装上运用特别多。”吕燕娇表示,目前,水头经营该品种的贸易商不少,但做到像和发石业这种体量的并不多。

“我们专注做高端的产品,而且库存量大。所以,经常有很多设计师都是直接带业主到我们市场选板。”吕燕娇认为,对于追求生活品质的业主而言,首先考虑的是企业的实力。一旦见识过优质产品,哪怕其他供应

商的价格再低,也难以打动他们的心。

无独有偶,胜牌石材(泉州)有限公司也一直在坚持走高端路线,主营了十多年的意大利木纹。哪怕前几年灰板利润高,企业也没改弦易辙。“意大利木纹基本是木纹系列产品中最贵的一款,却又是最畅销的一款。很多高端酒店的大堂都是用的这款产品。”该公司总经理陈宙告诉记者,意大利木纹自带天然流畅的木纹,这一特点使得它在设计与应用上具有独特优势。

在当前总体市场遭受价格战冲击的情况下,不少坚持品质的高端产品却并没有受到太大的影响。陈宙向记者透露,即便定价不低,但有很多需要意大利木纹的客户,都会直接到胜牌石材看产品。胜牌石材有2个卖场,每个卖场平均都有1000个架子位,产品涵盖了四五个矿口,不管客户需求多大,都特别方便挑选。“只要明确定位,选对好品种,其实做石材也不一件难事。”陈宙表示。

58元任挑、88元任挑……在众多石材交易群里,一些极具吸引力的促销价格,频繁出现。大理石作为一种高端建筑装饰材料,一直以来都以质感和耐用性受到消费者的青睐。过去价格动辄数百元的大理石,如今已变得更加亲民,不再令人望而却步。

这样的低价策略虽然夺人眼球,但也在不断拉低大理石的价格下限。随着竞争的加剧,这些促销活动对市场的冲击愈发明显,原本稳定的石材价格体系受到挑战。

水头镇胜美石材经营部负责人洪进胜告诉记者,市场上售价几十元的大理石,基本是亏本销售。因为大理石从荒料加工成大板,不算运输费和场地费,仅加工费就得30多元。但即便很多商家亏本促销,也并没有达到预期的销量。

“如果不在价格上做出让步,品质不是太高的产品就难以销售出去,而囤积不动成本将会更高。”洪进胜坦言,当前市场流行的石材品种更新

换代速度极快,这使得商家面临着巨大的压力。许多商家不得已用低价来换取销量。

富力升建筑材料有限公司总经理彭建军表示,采购商都清楚石材行情不好,很多一上来就是对半砍价,这让她措手不及。“过去很多采购商过来查看板后,当天就能做出决定。现在,他们需要花上好几天的时间反复商议,不断地讨价还价,迟迟不肯下单。磨到最后,几乎是以无利可图的价格成交。”

在彭建军看来,在售价不理想的情况下,石材贸易商不得不从各个方面着手降低成本,其中租金成为一个关键的降本手段。

“一些地理位置很好的市场,由于经营不善,流失了很多高质量的商户,因此成为特价板市场。”据业内人士介绍,几乎每个市场的租金都降了,有些降幅高达50%,还有些架子位租金仅20多元。即便如此,还有很多贸易商都将产品退到了不收费的工厂仓库。

秋季广交会圆满收官 南安机械企业斩获订单

本报讯 (记者 李杨瑜)日前,第136届秋季广交会在广州圆满落幕,本届广交会规模宏大,线下参展企业超3万家,吸引14.7万名境外采购商预注册。泉州市三联机械制造有限公司(以下简称“三联机械”),福建群峰机械有限公司(以下简称“群峰机械”)等南安企业纷纷携带新品亮相展会。

作为国内领先的砖机制造商,三联机械在此次盛会上凭借先进的技术和卓越的产品质量,成为展会上的焦点之一。现场,三联机械重点展示了SLST系列全自动伺服墙地砖生产线。

据了解,该生产线以伺服振动和伺服液压技术为核心,融合了侧移、抽芯、苯板输送、快速换模等多项功能,

能够最大限度地满足客户的多样化生产需求。与传统生产线相比,该生产线的产能提高了30%,能耗降低了20%,同时,通过智能化和自动化的控制系统,显著增强了产品的稳定性和可靠性。

“我们的伺服砖机以高效、节能、环保的特性,赢得了业界的关注和认可。”三联机械相关负责人说,面对来自世界各地的采购商,他们凭借对国际市场动态的深刻洞察,以及对不同国家和地区市场需求的深刻了解,就客户关心的市场适应性、售后服务等问题进行了深入交流,为每一位客户提供了量身定制的解决方案。

值得一提的是,三联机械在此次

广交会上成功签署了多个国际订单,上述负责人表示,这不仅是对三联机械技术实力和产品质量的直接认可,更是在国际市场竞争中品牌影响力与市场份额双重提升的有力证明。

“本次我们展出的QS1500混凝土制品成型机采用群峰最新专利技术,并融合行业内最前沿的材料,产品品质稳定可靠,生产效率大幅提升。”群峰机械国际贸易部相关负责人介绍,现场,他们还特别邀请了客户亲身体验这一技术革新,亲眼见证科技创新为生产力和生产方式带来的巨大变革。

自2013年“一带一路”倡议提出以来,中非在基建领域的合作硕果累累,非洲经济迎来了“大踏步”的发展。本届展会群峰机械展位上迎来了多组非洲客商团,他们希望借助本届展会引进先进的混凝土制品生产线,来迎接当地建材需求飞速上涨的势头。上述负责人透露,这些非洲客商在与群峰机械业务团队洽谈后,均表示将安排行程前往群峰生产基地实地考察。

“广交会不仅是一个对外贸易平台,更是中国企业展示创新实力、深化国际合作的重要窗口。”上述负责人表示,群峰机械作为连续参展企业之一,将继续以创新技术和服务推动中国建材机械行业的蓬勃发展,让世界看见“中国智造”。

“广交会不仅是一个对外贸易平台,更是中国企业展示创新实力、深化国际合作的重要窗口。”上述负责人表示,群峰机械作为连续参展企业之一,将继续以创新技术和服务推动中国建材机械行业的蓬勃发展,让世界看见“中国智造”。

国网南安市供电公司 深化 ELP 应用 高效推进电网建设

本报讯 (记者 周海文 通讯员 吴铁军 傅泓源)今年以来,随着南安市多个输变电工程的陆续开工,主变压器、GIS(气体绝缘金属封闭开关设备)等重点设备进入供应高峰期。为保障物资供应,加快电力建设,国网南安市供电公司物资供应分中心利用国家电网公司物流规划(ELP)系统,提高管理效率,降低成本,高效完成南安市电网建设重点物资设备配送、物资采购、运输、仓储等一系列服务。

据了解,电力物流服务平台(ELP)是一个基于移动互联、北斗定位等技术的平台,该平台面向国网公司内外部用户,能够提供物流运输可视化、运

输任务。

国网南安市供电公司通过应用ELP平台,在设备装车出厂过程进行视频验证,实时关注对应运输任务状态,对平台预警信息及时与运输司机联系核实,确保运输过程中物资状态、运输进度、运输路线、滞留情况、终端电量等情况状态正常。

同时,国网南安市供电公司仓储配送人员通过ELP完成了包括台风抢修物资、重点工程物资供应保障等12项运输任务,从创建订单、出库执行、运单排线、承运商司机调度、车辆运输、现场交接验收等基本业务,利用ELP对配送过程进行了全程运输监

控,将电力物资安全送达指定地方,有效地提升了物流配送效率,为电网工程建设提供有力保障。

此外,国网南安市供电公司纪委办还通过综合运用ELP平台、物资质量管控等平台,针对仓储、借料、废旧、专业仓等关键点,不断细化质量监督措施,跟踪质量监督过程,以数智化手段推进物资质量监督水平再提升。

下阶段,国网南安市供电公司将进一步推进ELP平台的深化应用,对大型设备、精密设备、应急物资等重点物资开展智能化物流监控,确保物资“在途”安全可控,从源头把关,保障电力物资质量安全。

资讯

九牧荣获“最佳合作伙伴奖”

本报讯 (记者 李杨瑜)近日,在中国家电高质量发展暨中国家用电器研究院建院60周年大会上,凭借在产品技术创新、行业标准制定、全球化引领等方面杰出表现,九牧厨卫股份有限公司(以下简称“九牧”)与海尔、美的格力等龙头企业共同荣获中国家用电器研究院建院60周年“最佳合作伙伴奖”。

技术创新,驱动未来发展,九牧始终将技术创新视为企业发展的核心动力。在“数智技术”的赋能下,九牧自主研发了一系列黑科技产品:如九牧X90超静音数智马桶,以其低至38分贝的冲刷音量刷新行业纪录;九牧智能魔镜柜,让智能互联与美好生活全方位完美交融;九牧健康护理智检机,居家即可享受13项健康指标检测……这些创新产品不仅引领智能家居卫浴升级,更满足了消费者对便捷、智能、健康高品质生活的追求。

据了解,中国家电院拥有国家家用电器质量检验检测中心、国家智能家居质量检验检测中心等多个国家级机构,是中国家电行业的权威专业机构和标准引领者。

固美集团 开展急救培训

本报讯 (记者 李杨瑜)为了响应全民健康号召,用实际行动守护员工生命健康和身心安全,日前,固美集团携手南安市红十字会开展展急救员取证培训。

培训中,市红十字应急救护培训师以图文并茂的方式向大家讲述了红十字的由来、精神及意义,并围绕心肺复苏术、气道异物梗阻急救法、AED体外除颤仪的使用、外伤包扎等知识和技能,进行了深入的讲解;在实操环节,参训员工分组进行心肺复苏、止血包扎等技能的操练练习。

“此次培训,强化了员工们对现场急救重要性与必要性的认识,提高了员工自救互救意识和应急救护处置能力,增强了员工应对突发事件的自信心和底气,营造了‘人人学急救、人人会急救、人人敢急救’的浓厚氛围。”固美集团相关负责人说。

大连南安商会 举办成立二十周年庆典

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 王建)日前,大连南安商会举办成立二十周年庆典,会上还成立了“大连南安商会义工队”。

“商会自成立以来,已走过了20年的光辉历程。在这20年间,商会如同一个温暖的家庭,会员间彼此支持、共同成长。多年来,大连南安商会积极参与大连和南安两地的公益事业,包括改善社区环境、资助贫困学生以及基础建设和发展教育医疗事业发展等,用实际的行动诠释着南商大爱。”现场,大连南安商会会长洪天配表示,站在新起点上,大连南安商会将继续坚持“南商大爱,安在连城”的理念,加强自身建设和服务水平,深化与各界的合作交流,为促进大连和南安两地经济发展贡献力量,并积极履行社会责任,让这份爱心照亮更多角落。

据不完全统计,目前在大连创业发展的南安人有近万人,创办企业千余家,涉及机电阀门、房地产开发、建材石材、船舶物流、金融服务、粮油食品、装饰装修、五金家电、水暖器材等多个行业。特别是在工业机电阀门领域,南安籍企业占据了大连市场销售份额的50%;而在建筑装饰石材方面,南安企业也占据了30%的市场份额。

广东省福建南安商会 开展走访交流活动

本报讯 (记者 李杨瑜 通讯员 薛文彬)20日,广东省福建南安商会10月轮值会长徐阿团一行,前往广州市福建晋江商会开展走访交流活动。

座谈会上,双方秘书长分别介绍了各自商会的组织架构、发展历程、商会文化及会员服务等情况,并表示希望以此次座谈为契机,把各自的好信息、好经验、好成果与大家一起分享,达到信息互通、资源共享、成果共用的目的,实现合作共赢。

“在当前经济发展环境下,商会联合抱团发展是很有必要的,加强交流、资源共享是商会发展的必经之路,只有通过各方资源共享、信息交流协同,相互学习、相互借鉴,才能更好地为会员提供优质的服务。”徐阿团表示,今后他们将加强与兄弟商会间的交流学习,为会员企业牵线搭桥,更切实地服务好会员企业,从而让商会更有凝聚力。