海丝商报
总第557期
2024年11月12日 星期二

商周刊

N3 | 产经

责编:李杨瑜 美编:吕君白 校对:欧爱婷

从新出发,寻路同行

石都新势力论坛探索向“新”路径

■本报记者 蔡静琦
通 讯 员 陈东辉 文/图

从新出发,寻路同行,让思想的璀璨光芒,照亮石都前行的新路。8日晚,第五季石都新势力论坛在水头举行。石材行业精英、专家学者、知名企业家们围坐一起,就“水头石材应否、能否走向‘TO C’?”“如何构建水头石材产业与设计师的跨界融合?”“电商能否为石材产业赋能?”三大问题共同探讨石材行业的未来趋势与发展方向。

第五季石都新势力论坛在水头举行。

作为石都新势力的主要发起人,南安市委常委、统战部部长蔡清安表示,11月1日“泉州企业家日”刚过去不久,借此机会,他希望广大新老石材人能够不断弘扬泉州企业家精神。他坚信,只有发扬这种精神,石材行业才能在新时代的大潮中迎头赶上,焕发新的活力。

新质生产力的运用对于石材行业的发展至关重要。蔡清安希望,石材人能够紧跟时代步伐,积极采用先进技术和管理理念,以此推动行业的转型升级。此外,他还特别强调尊重设计和知识产权的重要性,他认为只有重视设计,石材行业才能更好地满足市场需求,创造出更具时代感和创新性的石材产品,从而引领石材行业未来的发展。

打开C端市场需考虑服务

所谓的“TO C”,即面向终端市场。针对这个话题,英良集团董事长刘良提出了独到的见解。

他认为,在石材行业中,所谓的C端市场并不是传统意义上的终端消费者,而是指那些高客单价的部分。水头在资源这方面具备很大的优势,但如果一个项目客单价较低,那么在服务上的投入很可能无法得到有效回报。

链石科技董事长杨加强也肯定了刘良的这一观点。他坦言,2008年至今,他一直在解决“TO C”的这个难题。对于背景墙和客单价在50万元以上的项目,水头石材商是可以承接的。更小金额的项目,则可能会面临亏损的风险。

“水头是跟区域在竞争,如云浮、南通、湖北,虽然拥有原材料优势,但并不意味着在服务终端客户时,会比城市服务商具有更大的优势。”杨加强坦言,在“TO C”这个层面,评判水头石材供应商和城市服务商谁应赚得多,应该由谁获得更多的流量来决定。

对于水头石材供应商来说,若想要获取全国范围内的流量,所付出的成本将远高于城市服务商在本地获取流量的成本。“花了十万元、八万元的流量成本,接到三五万元的订单,这种投入和产出比,显然是不对等的。”杨加强举例道。

除了流量成本,城市服务商在服务配套方面也会更加高效。杨加强总结道,理想中的“TO C”不存在,既想利润高,又不用做服务的“TO C”模式,实际上是一种不切实际的幻想。

一个近年在短视频领域冒尖的石材达人也表达了在服务方面的困惑。他表示,虽然他能够通过短视频触及终端市场,但“服务”这条道路任重道远。

石企应主动拥抱石材设计

石材与设计的融合问题,年复一年地被探讨,却始终未能寻得标准答案。今年的石博会再次将这一议题推至风口浪尖。刘良指出,未来的石材只有两种:一类是经过精心设计并得以推广的,另一类则是尚待发掘其设计潜力的。对石材行业而言,走设计师推广之路,无疑是促进其繁荣发展的正确选择。

在当前瞬息万变的市场中,石材行业已普遍认识到与设计师深度合作的重要性。然而,如何高效、紧密地携手设计师,却成为行业亟待破解的难题。刘良提出,设计师虽是创造美与功能的灵魂,但他们并非全知全能。石材行业若想真正拥抱设计师,首要任务是强化自身的创新能力,提升设计素养。

他认为,石材企业不仅要向设计师展示其所能提供的材料,更要展示这些材料所能转化成的创新产品。“因此,石材企业应率先培养自己的产业设计师,以实际产品为引领,吸引设计师的目光。”

为了实现这一目标,刘良特别成立了一个石材运用场所研究中心,致力于挖掘和拓展石材的多元应用。他深知,理念与实践结合的重要性,因此不惜投入大量资源。据悉,该中心每年至少有500万元的预算,用于支持年轻设计师的成长。这些资金不仅涵盖日常的创作与研究,更鼓励设计师走出水头,通过游学拓宽视野,激发灵感,探索石材在更广泛领域的应用可能。

刘良的发言引起了香港建筑与室内设计师黄志达的共鸣。他坦言,从事设计的20多年里,收到过无数材料商寄过来的样品,早已司空见惯。他认为,石材人与设计师之间应该进行更多的交流与探讨,实现真正的系统化定制。

作为石材行业的新生代代表,日升石业总经理张子文也对石材与设计的融合提出了独特见解。他认为,每个人的天赋与适合路径各不相同,并非所有人都适合从事面向消费者的业务,也并非所有人都能走好设计这条路。

“与其把期望寄托在平台上,不如把压力担在自己身上。唯有如此,才能真正地拥抱设计。”张子文指出,设计师渠道更适合于私域转化,而非公域。因为设计渠道的经费与人员投入巨大,仅仅通过入驻平台并寄望于设计师的采用,其成功率微乎其微。他以自己经营的里外石业为例,该公司经营的七八个独家品种,每个品种都有专人对接,每年仅工资投入就高达百万元。然而,这种巨大的投入也带来了显著的回报。每天,里外石业至少接待十批客户。截至今年10月,其业绩已较去年增长了28%。

直播电商赋能产业营销

今年石博会,直播电商再次成为焦点话题,引发众说纷纭。

嘉岩石材总经理李择阳提出,由于石材产品的非标准化特性,包括产品、交付和服务,使得其无法通过直播或短视频直接成交。然而,他坚信短视频是引流成本最低、传播速度最快的方式,而且带来的流量特征十分具象化。

“十几年前,我们就组建了一支团队做新媒体,深谙互联网营销的规律。”他认为,网红直播时代已过,现在是属于厂家直播时代。“互联网让消费者学会了如何辨别真伪。只有厂家持续输出高质量内容,才能建立品牌信任度。通过线上好感度积累,引流至线下实现成交。”李择阳强调,石材同行们要想不出局,就一定要把握好直播电商的机遇。

新媒体账号“小威玩石材”运营者也在分享中指出,通过这几年的实践,的确通过短视频接过不少省外的豪宅项目,也证实了石材互联网的可行性。

佛山市奢卡家居科技有限公司总经理林乐乐也分享了她在半年时间内从一个石材新人成长为石材电商操盘手的经历。她认为,石材企业要果断拥抱电商,在各个平台上建立自己的门户,让更多下游经销商或者消费者了解石材。现场还有不少石材电商运营者认为,石材企业应该持有更开放的心态,勇敢尝试,主动融入短视频拍摄、直播等。

“不论行业怎么发展,企业都应该抓住机遇,顺藤摸瓜,寻找行业发展的新机遇。”南安青年商会会长吴文托表示。

国网南安市供电公司:

开展消防演练 筑牢安全“防火墙”

本报讯(记者 周海文 文/图)为进一步提升消防安全治理能力水平,增强职工的消防安全意识,近日,国网南安市供电公司组织开展“119”消防安全培训会和应急疏散逃生演练。

当天,该公司邀请了国网泉州供电公司安监部徐良军老师对培训人员进行授课。课上,徐老师通过播放消防视频和PPT展示,讲解事故警示、消防法律法规、消防基础知识、火灾预防、扑救和火场逃生等知识。

会议提出,要坚持人民至上、生命至上,紧扣“全生命周期”消防宣传教育培训主线,为大力培养“精业务、善组织、会管理”的消防安全“明白人”,有效发挥“关键人”的作用,实现消防安全相关人员接受消防培训全覆盖,着力提高国网南安市供电公司的消防安全管理和领导能力。同时,该公司决定针对不同的培训对象,组织开展全方位、多层级、有重点的“全责任链条”消防安全教育培训工作。

会议强调,安全是员工最大的“福利”,是幸福家庭的基础。随着冬季的到来,群众用电增加,且空气日趋干燥,消防安全就显得十分重要。大家要高度重视消防安全工作,要充分认识每场安全教育培训的目的和意义,真正掌握消防常识和逃生技能,对火灾应急处置做到心中有数,不断提高面对突发事件的组织协调能力和应变能力。

随后,演练环节将理论与实践紧密结合,模拟了真实火灾场景。随着急促的警报声划破宁静,所有参演人员迅速进入角色,按照事先制定的紧急预案展开行动。疏散小组则沉着冷静,引导职工弯腰低姿、手持湿毛巾捂住口鼻,有序撤离至安全地带;救护小组则严阵以待,随时准备为可能出现的伤员提供及时有效的初步救治,整个演练过程紧张而不失秩序,各环节之间配合默契,达到了预期效果。

通过举办消防培训演练,国网南安市供电公司不仅让公司职工掌握了消防知识和实战技能,更提升了应急处突能力。该公司负责人表示,接下来,将常态化开展此类培训演练活动,持续提升消防安全水平,共同筑牢公司的“防火墙”。

消防演练现场

两大电网工程高质量完工 保障电力供应安全可靠

本报讯(记者 周海文 通讯员 傅泓源)11月7日18时15分,南安水头镇110千伏海联变电站扩建工程2号主变全压冲击成功,提前3个月竣工投产,开始进入24小时试运行期。位于石井镇的220千伏石院变电站110千伏送出工程也于11月5日投产送电,标志着南安沿海片区两项重大输变电工程启动送电工作圆满收官,为南安今冬明春保电任务提供坚实电力保障。

据了解,南安海联110千伏变电站#2主变扩建工程地处南安市水头镇,于2023年12月开工建设,本期扩建工程投运63兆伏安主变1台,主要供电范围为海联创业园区域,并同时对两个乡镇进行供电。项目投运后,将进一步改善区域内的电网构架,彻底解决海联变电站单变供电问题,显著提高区域电网供电的可靠性,适应区域负荷增长需求。

同样在沿海经济重镇的石井,220千伏石院变电站110千伏送出工程,包含4个子项工程,其中新建110千伏架空线路67基,线路总长达41.4千米。其中蟠龙—石井蓝线B回22号塔、C回15、16号塔塔高接近80米,郭前—石井西线C回18号塔矗立山头,采用双分裂四回路塔形,塔身重量达80吨,给建设施工带来不小挑战。该线路投运后可有效提升石井镇的供电能力和可靠性,切实为地区经济发展建设提供坚强有力的供电保障。

在项目建设过程中,国网南安市供电公司明确关键任务和关键节点目标,公司党委指挥前移,围绕安全生产、物资供应等方面制定周密、高效的施工方案,抢抓施工黄金期,确保工程进度有力推进。

今年来,面对南安经济高速发展态势,国网南安市供电公司以稳中求进为工程建设总基调,从项目规划到项目落地,坚持电力先行服务社会发展,在守牢安全底板的同时,全力全速推进电网工程攻坚。下阶段,国网南安市供电公司还将投运220千伏埔当变110千伏间隔扩建工程、110千伏仑苍变1#和2#主变增容工程、新建长福二变电站输变电等重要电网工程,进一步完善南安电网结构。

资讯

林自力当选秦皇岛南安商会会长

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)10日,秦皇岛南安商会第四届第一次会员大会暨第四届理监事会就职典礼举行,会议选举产生新一届理监事会领导班子成员:仑苍人林自力当选会长,吴金川当选理事长,周文权当选监事长,王志援等5人当选常务副会长,李炳忠等5人当选副会长,阮文秦兼任秘书长。

“当选商会的新一任会长,不仅是一份荣誉,更是一份沉甸甸的责任。”就职典礼上,林自力表示,将以满腔的热情、坚定的信念和务实的行动,带领商会全体成员,继续发扬南安人的优良传统,深化商会内部建设,拓宽服务领域,提升服务质量,努力将商会打造成为会员企业信赖的家园、政企沟通的桥梁、经济发展的推手。

据了解,秦皇岛南安商会自2005年成立以来,始终以“情系南安、善行燕赵、凝心聚力、包容和谐、携手共赢”为创会理念,以服务秦皇岛、服务河北、服务南安、服务社会、服务会员为使命,充分发挥会员所长,团结利用各方资源,将商会建成了促进南秦经济发展的纽带、密切政企联系的桥梁、服务南商创业的家园。

市工信局开展专题培训活动

本报讯(记者 李杨瑜)为进一步提高行政执法人员行政执法水平,近日,南安市工信局组织开展行政执法相关制度专题培训,邀请北京市京师(泉州)律师事务所陈鸿纬律师进行现场授课,市工信局全体执法人员参加培训。

培训会上,陈鸿纬围绕市工信局领域行政处罚程序规定进行讲授,分析了按照立案、调查取证、审理审核、处罚决定、决定执行等五个阶段行政执法中的常见问题,并就相关业务同参训人员进行了交流解答。

大家纷纷表示,此次培训内容丰富、实用性强,对做好今后行政执法工作具有很好的指导作用。

“石材新生命力”高端论坛召开

本报讯(记者 蔡静琦)9日,“石材新生命力”高端论坛在石博会主展馆内1号论坛区举行,该论坛以“石材新生”为核心议题,旨在为行业找到新的增长点。

会上,英良集团董事长刘良发表了关于“江苏模式——独家材料进入流通的新链路”的演说。他强调,C端是石材未来的增量市场,通过数字化“三朵云”(云材料、云工厂、云交付),实现流量、城市分布式节点到区域中心化的集中爆发,是让石材走进千家万户的可行方式。

此外,新鹏飞石业总经理朱少华也从石材服务商的角度,深入剖析了城市服务商在江苏模式中的价值,强调了“轻资产、低成本”以及“江苏省仓”落地的重要性。

此次论坛的一大亮点是链石科技董事长杨加强正式对外发布的“石头牛智造”品牌。这一基于8年数字化精心打磨的新品牌,以高体验、高利润、轻资产、订单稳定为核心,为石材行业带来了全新的机遇与活力。这一模式的发布,标志着石材行业在数字化转型的征途上迈出了坚实的步伐。

石材线锯技术交流会在南安举行

本报讯(记者 蔡静琦)8日,“实施新质生产力 转型线锯新赛道”石材线锯技术交流会在第24届中国(南安)水头国际石博会主展馆举行。

会上,线锯资深应用企业代表、东升石业股份有限公司总经理王明显分享了他的见解。他表示,相较于传统的拉锯切割方式,线锯不仅将出材率提升了15%,还显著减少石粉,且运行时噪声仅有40分贝。尽管线锯切割效率高,但断线问题仍是当前的挑战之一。因此,设备供应商在确保按时交付的同时,应注重服务的配套完善,更好地满足用户需求。

工欲善其事,必先利其器。中国石材协会常务副会长齐子刚表示,“利器”正是指装备技术。线锯的研发与应用,不仅代表着技术创新,还体现在管理上的革新。石材业应积极探索适合线锯发展的新模式,以新质生产力为动力,更好地应对市场竞争与挑战。