

## 九牧以旧换新全国发布仪式举行 获多项全球市场地位认证 加速推动向中国智造的跨越

11月29日,“大国好货嘉年华——九牧以旧换新全国发布仪式”举行。今年初,国家“以旧换新”政策落地带来了万亿级的市场体量,也让越来越多的好产品走进千家万户。本次发布会不仅是九牧集团积极响应国家“以旧换新”政策号召的一项重大行动,更是九牧集团拿出真金白银、实实在在让利于民的企业责任担当,让更多的消费者能够以实惠的价格享用到科技、智能、健康的卫浴产品和家居体验。

“九牧是当之无愧的民族领军品牌,在产品力、品牌力、营销力上都已遥遥领先。本次九牧以旧换新的发布意义重大,切实做到为国家大计、为发展经济、为拉动内需着想。也希望有更多人享受到国家‘以旧换新’政策带来的实惠和便利,用上领先的九牧卫浴产品。”中国广告协会会长、国际广告协会全球副主席张国华对本次活动给予高度肯定。

本报记者 李杨瑜 文/图



九牧以旧换新正式启动。

### 实力凸显 获市场地位权威认证

活动现场,来自独立第三方咨询机构——尚普咨询分别为九牧集团授予“中国第一,世界前三”“10户年轻家庭7户用九牧小牧”“九牧小牧智能花洒中国销售第一”三项市场地位权威认证,再一次彰显了九牧集团的超高市场占有率和强大企业实力。

近年来,九牧集团凭借科技实力和战略指引,依然保持稳健的增长态势,取得了令行业瞩目的成绩,同时在智能马桶、卫浴五金、卫生陶瓷等多个细分品类销量遥遥领先。随着国家“双循环”和“一带一路”倡议的实施,九牧也积极拓展海外市场,产品远销120多个国家和地区,强化了九牧在国际上的市场地位和国际影响力。

据了解,尚普咨询是国家统计局涉外调查许可单位,不仅服务于国内企业,也帮助国外企业在中国市场取得更大成功,目前已为800多家企业提供了权威市场地位认证。

“今年以来,尚普咨询对全球卫浴行业展开了专项研究,对行业的趋势、竞争的格局、企业的经营等方面进行了全面系统、广泛深入



九牧品牌推荐官温兆伦参观九牧展台。

的调研,得出最终调研结果。九牧凭借优秀的品牌势能、卓越的产品竞争力、深度的营销能力、顶尖的产品研发力等优势,深受消费者欢迎,在卫浴行业占据领先地位。”尚普咨询集团创始合伙人邓新宇说。

本次发布会上,九牧集团还邀请到中国香港知名演员、歌手温兆伦成为品牌推荐官。九牧集团希望借助温兆伦的良好形象和广泛知名度,持续提升九牧在中国乃至全球的市场地位。

### 以旧换新 百亿国补让利于民

作为民族品牌,九牧集团积极响应国家政策和各地政府的号召,在全国开启线上线下以旧换新落地行动,至今已有千万名消费者享受到上亿元的补贴。

“此次九牧重磅打造以旧换新线上购物平台,将数字化技术引入到以旧换新的业务模式中,为更广大消费者提供更加便捷、高效、智能的购物体验。”九牧集团品牌副总裁张彬表示。

据悉,以旧换新是利国利民的好政策,是拉动国家经济发展的重要举措,是提升和改善老百姓生活品质的重要手段,企业有义务、有责任响应国家号召参与进来,共同推动,致力于人民对美好生活的向往。接下来,九牧集团还将继续发挥自身优势和特点,以更大的力度、广度、深度,通过渠道下沉、价格补贴、服务升级等多维度构建行业“以旧换新”新生态,跨界整合优秀资源,激发国民家居消费潜力,真正实现科技卫浴产品惠及全民。

在今年中国广告节大国好货展会上,九牧与仰望品牌再度携手,联合参展、联合营销、联合展示,两大中国品牌携手展示自主科技实力,多款明星产品一经亮相,便吸引了现场众多媒

体、达人、观众打卡体验,俨然成为本次展会上最大的亮点和特色。

在九牧品牌展馆,九牧X90超静音数智马桶搭载首创强静翻转冲刷技术,以“排”代“冲”,使马桶冲刷噪声能够低至38分贝,还有红蓝光理疗功能;在仰望品牌展馆,仰望U8“易四方技术”通过四电机独立控制,可以实现原地掉头,震撼全场。两大品牌核心技术同台竞技,展示的是企业实力,更是中国品牌突破技术封锁、赢得全球市场的有力证明。作为九牧品牌推荐官,温兆伦也前往展馆内参观打卡,对九牧和仰望的技术连连点赞。此外,《中国好声音》学员、知名歌手吴映香也前往九牧和小牧展馆体验打卡。

事实上,九牧与比亚迪仰望已经不是第一次联手。早在今年7月份,两家企业的董事长就在泉州有过一场“世纪对话”,就中国制造与技术创新研发、中国新能源汽车发展与中国卫浴的发展、民族品牌联合出海等相关议题进行深入了交流和探讨。有业界人士表示,同为行业龙头企业,双方强强联合擦出“科技跨界”的火花。无论是比亚迪还是九牧,都在坚定不移地走技术创新路线,加速推动中国制造向中国智造的跨越,为中国经济发展注入新动能。



资讯

### 环球石材获海关高级认证企业证书

本报讯(记者 蔡静琦)日前,福建省石材行业再创佳绩,环球石材(福建)有限公司荣获海关高级认证企业证书(AEO),成为福建省石材行业首家获此殊荣的企业。

“这份荣誉犹如及时雨,为我们的出海之路增添了动力。”环球石材生产总经理吴大伟说。作为福建省石材行业的领军企业,环球石材荣获AEO证书,既是对其管理水平和信誉的高度认可,也为其在国际市场上树立了良好的信誉标杆。

据了解,AEO即“经认证的经营者的”,是一种国际性制度,旨在提升供应链安全与贸易便利化水平。获得AEO资质的企业将享受优先办理、减少监管频次、降低通关成本等便利措施。目前,中国海关已与26个经济体海关签署AEO互认协议,覆盖52个国家(地区)。这一认证在国内外的认可度极高,已成为企业信用和实力的象征。

### 福建省应急设备商会 组团参加省级大会

本报讯(记者 李杨瑜)近日,福建省建筑业供应链发展大会举行。活动以“链合发展 携手共赢”为主题,采取“线上直播+线下对接”形式,吸引了广大供应商、采购商热情参与。

为进一步推动成果转化,会议期间同步召开供需对接会,本次共计107家建材企业与24家中建系单位参与对接,全场促成采供交流次数近200次。福建省应急设备商会积极响应大会号召,组织10家会员企业参会。在供需对接会上,这些会员企业与中建四局、上海宝冶、中建海峡等建筑行业头部企业展开了一对一的深入交流,对接需求主要针对福建五大优势行业,充分展示了福建省应急设备商会在推动行业交流与合作方面的积极作用。

福建省应急设备商会会长陈金聰表示,此次大会的举办,不仅为福建省建筑业供应链的发展注入了新的活力,也为福建省应急设备商会会员企业提供了宝贵的交流与合作机会。未来,商会将继续发挥平台优势,推动会员企业之间的互利共赢,为福建省建筑业的繁荣发展贡献力量。

### 国网南安市供电公司： 前移服务“把脉问诊” 助力企业用电无忧

本报讯(记者 周海文 通讯员 尤泽池)“供电公司的服务真不错,今天还特地过来帮忙检查设备运行情况,年底订单冲刺有你们的‘保驾护航’,我们用电放心多了。”11月27日上午,福建省河泰兴箱包有限公司经理陈河溪看着机器开足马力生产、配电设备安全运行,激动地向上门服务的国网南安市供电公司党员服务队队员表示感谢。

当天上午,国网南安供电公司组织党员服务队和青年,上门走访码头镇的重要用电客户,开展供电设备周期检查,结合白天负荷高峰期对河泰兴箱包的配电变压器、高低压箱柜、自建光伏发电设备进行详细测温、巡检,帮助分析用电负荷优化配置,降低生产经营成本,为企业年末外贸订单赶工冲刺和安全用电提供优质、可靠的服务保障。

码头镇作为南安市重点打造的日用轻工业生产加工基地,镇辖区内拥有箱包纸品制造和密胺餐具、塑料彩印包装生产等各类乡镇企业100余家,不同类型企业的用电需求更为个性化,对南安供电公司优质服务保障提出更高的要求。

为做好企业年末订单加工冲刺的跟踪服务工作,国网南安供电公司根据企业分布、用电特性、负荷状况等情况,以党员骨干为主导,划分出3个网格服务区域,做到定人员、定区域、定职责,对各类企业实行点对点、一对一跟进服务,对企业做好供电设施巡查、维护工作,并量身定制用电方案,坚持动态个性化服务;同时,党员服务队队员还向客户介绍目前用电形势,宣传相关电力法规和安全、节能用电知识,增强客户安全用电意识,并听取客户对日常检修、优质服务等方面的意见和建议,确保外贸加工企业年末冲刺用电无忧。

随着年末企业生产冲刺加速,电网供电负荷逐步攀升。国网南安供电公司超前谋划,主动作为,积极组织党员服务队上门走访,多举措护航企业安全有序用电,了解企业年末生产计划及用电需求,依托供电服务网格化管理、“双网”融合机制,“量身定制”合理化用电方案,助力企业降本增效;强化企业相关人员安全用电意识,广泛征求客户对供电服务的意见建议,主动接受客户监督;做好“一站式服务”,开辟绿色通道,简化报装程序;指导客户开展节能增效“诊断”分析,合理安排生产负荷,科学选择电费计价方式,助力企业降本增效,切实为企业年末生产冲刺提供可靠的供电保障。

## 奢石企业升级扩容 借力文创拓宽市场

■本报记者 蔡静琦 文/图

“我们市场里,现在基本没有小商户身影,大部分奢石展厅都是横跨三个区块,最大的要数石锦记,仅一家就占了数万平方米。”日前,中闽石材城负责人陈国平在接受记者采访时,透露今年奢石行业正在经历的变革。众多原本处于中等规模的奢石展馆已华丽转身,升级为大型专场,而那些昔日专注于二手批发的奢石商家,也纷纷选择直面矿主,寻求新的发展机遇。

有行业观察者指出,在当下竞争白热化的市场环境中,价格优势和服务品质是企业生存与发展的两大关键因素。对于体量较小的奢石供应商而言,他们既难以获得与矿主直接谈判的机会,也较难赢得客户的信任。如果为了吸引客户而大幅压缩利润空间,往往又无法保证服务质量,从而陷入两难境地。因此,越来越多的奢石商选择从源头直接采购,聚焦大专场,减少中间环节,以此降低成本并提升竞争力。

### 升级扩容成为常态

在新石尚上千平方米的展厅内,记者看到一幅幅透光的背景墙直立排列,偶有行吊从背景墙上方穿过,停在了其中一幅已被定走的背景墙前。

新石尚总经理邱明朱告诉记者,她在石材背景墙领域已经摸爬滚打了不少年头。起初,她是销售山水画起家,随后渐渐融入奢石的区块。到了今年,她已经将所有三个区块的业务全面转型为专注于奢石行业。



大圣石业内,挂着多幅意象背景墙。

邱明朱认为,只要能够紧跟流行的脚步,就不会面临亏损的困境。“我们公司主打产品是潘多拉、雪山兰等系列。”作为奢石行业的新人,她选择稳步前进,其经营的产品线均为市场流通性良好的热门品种。

即便如此,她仍敢于挑战风险,保持充足的库存量,这一策略让她能够及时应对大型项目对奢石的大规模需求,并因此在行业内赢得了众多订单。

除了新晋企业,一些老牌奢石企业也纷纷升级扩容。前不久,经历了2个多月的紧张改造与升级后,福建大圣石业有限公司也正式亮相。该公司主营产品涵盖大板、背景墙、家居产品等三大版块,面积达3000平方米。作为最早涉足背景墙领域的企

业之一,大圣石业一直走在创新的前沿。仅从其展厅的布局与设计上,便可窥见其领先同行业的优势。其将大道至简的理念发挥得淋漓尽致,同时又细腻入微,无论是横梁上的毛笔书法,还是吊顶和灯光的巧妙设计,都充分展现了其独树一帜的风格。

### 让产品自己“讲故事”

除了在规模上实现扩容,不少奢石企业在文化的深度挖掘和艺术表现力上也在做出新的探索。

在大圣石业家居版块,记者看到墙上挂着数十幅意象背景墙,这些作品不仅包括闻名遐迩的齐天大圣,还有熊大、达摩、海豚之恋等富有故事性的图案,每一幅都将传统与现代元

素巧妙融合。

在灯光的映衬下,一幅幅背景墙仿佛被赋予了生命。被称为“火眼金睛”的孙悟空,借助光影的魔法,仿佛具备了辨识一切的神奇能力;而达摩形象的周围也被渲染上了佛光普照的神秘氛围……

“这些背景墙每一幅都有其独特的寓意和故事,等待观赏者去探索和发现它们的价值。”大圣石业董事长吴海南强调,大圣石业不仅仅是生产石材,更是在创作一个又一个的故事,旨在通过这些故事,将传统工艺与现代审美巧妙结合,赋予每件产品独特的生命力。

“我们希望石材产品能超越其本身的物理价值,在对文化的传递与情感共鸣的激发上做更多尝试。”吴海南坦言,经营奢石多年,他们始终将每块石材视为文化的载体,用心雕琢,力求让每幅背景墙都能讲出一段故事。在他看来,不管是背景墙,还是奢石家居,都不应只是冰冷的石材堆砌,而应该成为一种文化的传承、情感的寄托。

此外,他还透露道,目前大圣石业借助现代科技的力量,在展馆内安装了多个高清镜头,不管客户身在何方,都能实时看到展厅内的每个高清视角。与此同时,他还为三大版块建立了3个小程序,每个客户都能在小程序里找到现场看到的每一款产品的细节和运用效果。

“单纯的价格战注定没有未来,只有把文创和科技融合,奢石产业方能永续发展。”言罢间,吴海南满怀信心。接下来,他计划在全国范围内招募100家代理商。