

探索多元发展 万捷金属试水石材家居配套市场

在官桥前梧工业区深处,有一家默默耕耘了26载的金属制品企业,占地面积虽有限,但布局紧凑高效,精心规划出六个生产车间及一栋融合展厅与办公功能的综合楼。每个车间内,六七位工人各司其职,作业井然有序。这就是——泉州万捷金属制品有限公司(以下简称“万捷金属”)。

万捷金属总经理林志新告诉记者,26年来,万捷金属一直专注于高端市场的深耕细作,不仅成为南安地区首个涉足庭院门、艺术入户门领域的企业,更领先一步投入电动门、停车棚技术的研发中,发展位居行业前列。

本报记者 蔡静琦 文/图



铝艺造型

“5+4”战略 抢占更多市场

“我们公司旗下拥有五大独具特色的产品系列,分别为铝艺门、静音窗、电动门、餐桌桌以及车棚系列。”林志新表示,万捷金属每个系列都是自主研发,具有独特的品牌命名,主打高端定制服务,凸显各自的产品特色和市场定位。

为了满足客户对豪宅入户门密封性上的高标准需求,他们还自主研发了一款名为“自动升降门底密封系统”的创新技术,并获得了专利。

林志新自豪地介绍道,这款自动升降门底密封系统在门关闭时,能够自动降低门底密封升降条,紧密贴合地板,具有良好隔音、隔风、隔尘及防虫效果。同时,门体与门扇的设计结构中,四边均采用了航空生产级别的胶条,耐候性强,密封性优越,寿命长。

除了自主研发产品系列外,万捷金属还代理了4个知名门窗品牌,形成了“5+4”的品牌策略,旨在为消费者提供更加丰富的选择空间,让消费者能够自由地对比和选择他们心中所喜欢的风格和品牌。

林志新直言,虽然自家研发的产品在质量上完全不逊色于某些大牌产品,甚至在某些标准上还超越了市场上众多知名品牌,但考虑到消费者的心理和接受度,公司选择了融合更多的品牌,以实现多元化经营,满足不同消费者的个性化需求。

再好的产品,没有好的服务,也是徒劳。对于金属制品这类产品,提供及时、专业的上门服务是确保客户满意度和忠诚度的关键所在。

走进万捷金属的展览大厅,记者的目光被一块刻有八大服务承诺的牌匾所吸引。牌匾上,“质保十年”“保色八年”“无理由退换货”“假一赔百”等承诺,彰显出企业对产品品质和服务的坚定自信。

林志新坦言,对于许多非专业人士而言,他们往往难以直观感受到产品品质的差异,但服务的好坏却直接决定了客户是否会进行口碑传播和转介绍。

岗位股激发员工服务意识

因此,提供满意的服务不仅能够赢得客户的认可,更能够借助客户的社交影响力,为企业带来更多的潜在客户。

“一扇别墅的入户门价格不菲,但对于有需求的客户而言,他们更看重品质的保障以及服务背后的专业性和个性化。”因此,林志新的团队在服务中会充分考虑到每个细节,大到整体服务流程的设计,小到每一次电话沟通的语气,都会力求做到尽善尽美,以确保客户能够感受到专业、贴心、个性化的服务体验。

一直以来,林志新都无比重视对员工服务意识的培养。即便在服务过

程中遇到的问题并非出自员工或产品本身,他也总是首先致力于为客户排忧解难。

当然,要调动员工的积极性,最高效的策略就是让他们感受到自己也是公司的一部分,而不仅是单纯的打工者。基于这样的理念,林志新推出了岗位股制度,该制度允许企业管理和技艺师傅在不需出资的情况下,按比例享有企业的股份分红。

“现在,我们的团队已经形成了主动服务的良好氛围,不需要催促和管理,大家都能够自觉地为客户排忧解难。”林志新自豪地说道。

为石材家居做产业配套

基于这一发现,林志新开始了深入考察市场。他踏遍了佛山、东莞、安溪等地实地了解市场情况。他发现,水头奢石家居的规模宏大,但底座配套大多是从东莞购置的。对于要求不高的业者,往往是通过线上采购。更想不到的是,市场上缺乏专业生产桌脚的厂家,放眼整个大泉州,也没有一家专业生产桌脚的,安溪当地的一些桌脚作坊,也只是做一些简单的铁艺。

“做高定不锈钢餐桌脚,是一定有市场的。”林志新坚信,水头的市场规模庞大,加上他的工厂紧邻水头,无论是地理距离还是服务响应速度,都优于其他城市的供应商。

“我们能够针对每种石材的不同色泽、重量特性,精确计算出最合适的桌脚形状和所需的结构力度。”林志新透露,目前水头许多家居企业已经选择他的工厂进行定制。然而,他对现

状并不满足。他认为,普通的不锈钢支架并不能完美匹配所有石材桌面,尤其是像亚马逊绿这样的高端石材,只有配置相应的铝艺桌脚,才能最大限度地展现其奢华魅力。

林志新表示,目前他的团队已经开始设计研发,明年将有一批极具艺术的铝艺底座走向市场。



门窗生产一角

创新拓市 环态机械布局环保全产业链

■本报记者 蔡静琦

冬日的黄昏时分,天色渐暗,南安市环态机械有限公司(以下简称“环态机械”)董事长陈明江结束一天的工作正准备下班,突然又接到了一个客户的来电。他不得不又回到办公室,重新忙活了起来。

作为一家从粉尘处理起家的环保企业,环态机械近年来的业务量逐年攀升。陈明江向记者透露,环态机械起初专注于石材行业,但随着市场环境的转变,公司调整战略方向。目前,石材行业仅占公司业务的三成,其余则分布在陶瓷、卫浴、汽车制造、砖瓦窑等多个领域。当前,企业的研发重心也已从单一的除尘技术扩展到废水处理和废气净化等领域,实现了环保业务的全面布局。

丰富产品种类 布局环保全产业链

说起环态机械,很多石材行业的人都不陌生。

2016年以前,在大多数石材人都没意识到环保的重要性时,陈明江却在一个简陋的铁皮屋里,坚持不懈地研究和改进他的环保设备。他坚定地

认为,只有解决粉尘问题,石材行业才能长久发展。

在最初的日子里,陈明江的设备销量并不理想,每年仅能售出几台。然而,随着2016年环保政策的风潮席卷石材行业,他的人生迎来了关键的转折点。那一年,他的产品销量迎来了爆发式增长。

“生产根本忙不过来,客户过来都是直接下单,没人会议价。”回忆起2016年,陈明江不禁感叹:那时一天收到的订单,足以让他安排到几个月后。这让他不得不加急招兵买马,扩大生产队伍。那一年,环态机械的销量接近2000台。

“2017年,我们的年销售量接近3000台。而后,随着越来越多竞争者的人局,销量开始逐年递减。到2020年左右,整个市场基本饱和,需求也有所下降。”由于除尘设备市场开始饱和,陈明江开始停下来,思考企业未来的走向。他觉得,除尘只是环保的一部分,石材行业的废气、废水,也迫切需要解决。

“石材刷胶需要使用大量的胶水,产生的废气不及时吸附,不仅会危害工人的呼吸系统,还会影响周边居民的生活。”为此,他到其他行业 and 高校取经,经过一年的钻研,研发出了一整套的废

气净化设备,包括喷淋塔、活性炭吸附箱、UV光氧催化废气处理设备、风机等多个组成部分,有效降低了废气的排放量,显著改善了作业环境。

随着除尘设备和废气处理系统的应用,环态牌净水过滤设备系列产品也相继问世。环态机械于2022年已具备为企业提供涵盖粉尘、废气和净水在内的全方位环保解决方案的能力。

拓宽服务领域 在市场上站稳脚跟

一场疫情,让陈明江意识到,企业不应局限于单一行业的服务,而需走向多元化与全面性的发展。基于这样的认识,他决定带领业务团队携带公司设备,积极参与上海、天津、广东等地举办的多样化展会,涉猎汽车配件、五金、机床、卫浴等多个行业。

令人意想不到的是,陈明江的这一举动收获了超出预期的成效。众多企业正面临粉尘、污水、废气处理等问题,而他们并不知道,竟然有专门的设备可以解决这些棘手问题。陈明江带来的设备在这些展会上大放异彩,吸引了众多企业的关注。

目前,环态机械拥有一个强大的

业务团队,他们积极拓展市场,不仅覆盖了原有的业务范围,还吸引了众多汽车配件经销商成为公司的代理商。这些经销商利用自身在汽车配件领域的资源和渠道优势,帮助公司将环保设备成功推广至汽车维修厂,拓宽了公司的销售渠道,同时也为维修厂提供了更为环保、高效的解决方案。

此外,垃圾处理站、砖瓦窑,也是环态机械服务的重要领域。“这两个领域对环保标准的要求尤为严苛。”陈明江举例道,垃圾处理站的污水处理需要进行七八级的过滤,相比之下,石材磨机需要三个级别的过滤,而线锯仅需要一级别的过滤。

尽管石材行业的服务业利润微薄,但他对行业的未来仍充满信心。随着线锯技术的全面应用,对高效水处理设备的需求显著增长。“水质不够干净,金刚线容易断。相比断线的成本,净水设备是最具性价比的投入,通过过滤,可以过滤掉泥沙、重金属及一些元素,不仅可以让水循环利用,还可以避免水池爆满。”陈明江强调,企业若想持续发展,就不能总是停留在舒适圈内,必须勇于踏上舒适区,去挑战更高难度的工作,做技术创新,才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟。



资讯

九牧集团 召开全球量利营销大会

本报讯(记者 李杨瑜)17日,以“科技卫浴 世界九牧”为主题的“2025年九牧全球量利营销大会”举行。九牧集团高层领导与来自全国各地的上千名经销商及合作伙伴齐聚一堂,携手开启2025年全新征程,共同描绘九牧未来的蓝图。

当下全球市场瞬息万变,消费者需求日益多样化,与消费者息息相关的营销、产品、品牌、服务等领域,更需要创新的策略和规划。会上,九牧集团高层领导回顾了35年来的发展历程,并对2025年工作进行战略部署。大会强调,九牧要把长征精神作为企业创造精神,要把握时代拐点,不断颠覆创新、彻底改革、自我反省、换道超车,成为全球卫浴行业领导者,确保明年继续实现量利增收并巩固市场领先地位。

现场,来自全国各地的九牧集团铁军举行出征誓师仪式,立下“五重下沉、量利增收、全员营销、超越目标、战胜市场、使命必达”的坚定誓言。新的一年,九牧集团将以更坚定的步伐、更前瞻的视野,引领全球卫浴行业迈向新的高度,共同开创科技卫浴万亿市场的新篇章。

唐山市南安商会换届 仑苍人蔡文忠当选会长

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 王建)日前,唐山市南安商会第三届第一次会员大会暨第三届理(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,仑苍人、河北北冶能源科技有限公司董事长蔡文忠当选会长。

就职典礼上,蔡文忠表示,今后将恪尽职守,始终坚持“支持企业,服务乡亲,促进唐山、南安的经济发展和繁荣”的办会宗旨,讲政治,顾大局,坚持正确的政治方向;讲团结,讲服务,积极发挥平台作用;讲创新,讲发展,努力一流商会;讲担当,讲奉献,积极履行社会责任,带领全体商会领导班子成员努力开创商会工作新局面。

据了解,唐山市南安商会成立于2013年12月9日,始终秉承办会宗旨,积极开展会务活动,广泛团结会员凝心聚力、抱团取暖、携手共进,在调解纠纷、服务会员、信息互通等方面发挥了重要作用,商会还获评全国“四好”商会等殊荣。

国网南安市供电公司: 改道让路助力美丽乡村建设

本报讯(通讯员 尤泽池 记者 周海文)近日,在码头镇大庭村文化广场旁,国网南安市供电公司组织国家电网党员服务队和精干施工力量协同配合,采取合班攻坚作业的方式,对处于文化广场中央的10千伏杏东线大庭村部分支线进行杆塔迁移、加装分接箱、更换接线及表箱,改造让路助力美丽乡村建设。

据了解,码头镇大庭村作为全国民主法治示范村(社区)、泉州市侨乡文化名镇,该村不断完善提升“诗溪漫道”景观功能配置,各项基础设施逐步完善,美丽乡村建设成效显著。该村辖区内10千伏高压线路、低压公变台区及线路由于建成投运时间较早,与美丽乡村建设无法同步规划匹配,而且电杆附近一小部分广场路面无法铺设,不仅影响村民通行,制约道路修建延伸,更是与美丽乡村建设规划相冲突。因此,制定和完善迁杆移线方案,既能保障民生工程按时间节点有序推进,又能减少线路迁移改造对群众生产生活用电造成的影响。

国网南安市供电公司在接到码头镇政府、大庭村村委会的迁杆移线申请后,充分考虑工程建设的紧迫性,开辟绿色通道,特事特办,与码头镇政府、大庭村村委会多方沟通联系,做好前期的现场勘查、方案制定、停电计划、施工安排等一系列准备工作;安排施工人员提前完成新电杆组立和新电缆架设,为当天作业减少停电时长做足基础工作。

施工当天,该公司做好各项施工安全防范措施,利用停电攻坚作业的方式,一次性完成1根水泥杆、300余米低压电缆的迁移、更换工作。同时,工作人员结合带电作业更换支线上部老旧设备,提高了相关电力线路的安全运行水平、供电可靠性和供电能力,助力美丽乡村建设。

此外,该公司纪委充分发挥监督效能,组织工作人员深入施工作业现场,紧盯人员作风和服务过程管控,加强与政府相关部门动态沟通协作,重点攻坚“急难险重”工程任务,引领党员、员工在工作中当先锋、作表率,切实为地方社会民生发展保驾护航。