

# AI分身“点亮”石材行业

■本报记者 蔡静琦

在数字化浪潮席卷实体经济的当下,短视频早已成为各行各业营销获客的核心阵地,而素来以传统、厚重为标签的石材行业,也借助AI技术实现了营销模式的颠覆性变革。以往,众多深耕行业数十载的石材老板,因年纪偏大、不善镜头表达,难以跟上短视频营销的节奏,错失线上流量红利。如今,AI分身技术的普及,彻底打破了这一困境,从宏南石业、杰山石业的老板单人试水,到宝强石业高管团队全员布局,AI分身正成为石材行业的“营销新利器”。

这群传统石材人无需亲自出镜、不用耗费大量时间拍摄,借助AI分身创作文案,即梦生成视频,既能轻松输出优质内容,还能结合热点玩出创意,让冰冷的石材产品变得鲜活有趣,不仅破解了年长从业者的数字困境,更推动整个石材行业踏上数字化转型的新潮流。

## 镜头恐惧成过往

### AI分身破解年长老板营销难题

传统石材行业的从业者,大多数是白手起家、深耕行业多年的“老炮”,他们精通石材工艺、熟悉市场需求,却普遍面临着同一个痛点:面对短视频镜头束手无策。年纪偏大的石材老板,大多不善言辞,面对镜头容易紧张忘词,想要完整、流畅地介绍产品品种、工艺优势更是难上加难,组建专业拍摄团队又面临成本高、耗时久的问题,短视频营销对他们而言,一度是可望而不可即的事

情。AI分身技术的出现,精准击中了这一行业痛点,为年长石材老板打开了线上营销的大门。

宏南石业董事长蔡胜金,借助AI分身轻松实现产品讲解,不用反复出镜、不用背诵台词,AI分身就能精准还原他的表达风格,将独家品种流光翡翠的纹理、硬度、适用场景等核心优势娓娓道来,高效完成产品宣传;杰山石业总经理蔡移转,则通过AI分身专门讲解石材灯笼产品,把产品的设计巧思、工艺细节、实用价值清晰呈现,让特色石材制品快速触达目标客户。

对这些年长老板来说,AI分身无异于“二次创业”的绝佳契机。蔡胜金坦言,他们只需提供基础的语音和形象素材,搭配AI生成的专业文案,再通过即梦一键生成视频,几分钟就能完成一条高质量的产品讲解短视频,彻底摆脱了镜头恐惧和表达短板,不用再被传统拍摄的烦琐流程束缚,能将更多精力放在生产经营和产品打磨上,实现了专业能力与数字营销的完美结合。

## 热点创意赋能传播

### 企业视频矩阵玩出营销新花样

如果说单个老板使用AI分身是行业试水,那宝强石业打造的高管AI分身矩阵,则将石材行业的AI短视频营销推向了新高度,走出了一条“热点+搞笑+产品性能”的创新之路,成为行业内的营销标杆。与其他企业仅老板单人使用AI分身不同,宝强石业实现了所有高管全覆盖,总经理、销售总监、生产厂长等核心管理层,人人都

拥有专属AI分身,构建起全员参与、多账号联动的短视频矩阵,让企业品牌传播形成规模化效应。

宝强石业的AI分身营销,最大的亮点在于摒弃了枯燥的产品讲解模式,紧跟当下热点,用搞笑、创意的内容植入产品卖点,让石材营销变得接地气、有流量。比如借助战争类热点,AI分身以趣味解说的形式,强调石材坚硬、耐造、子弹都打不穿的核心性能,通过夸张又诙谐的画面和文案,让石材的坚固特质深入人心;还会结合各类网络热梗,打造轻松搞笑的剧情,将石材的抗压、耐磨、不易损坏等优势融入其中,既让观众看得开心、愿意转发,又能精准传递产品核心价值,打破了石材行业严肃、刻板的印象。

宝强石业总经理陈培强表示,这种营销模式,既抓住了短视频平台的流量逻辑,又贴合了目标客户的观看喜好,相比传统生硬的产品宣传,传播效果翻倍。企业通过高管AI分身矩阵,单日可产出多条差异化视频,覆盖抖音、视频号、小红书等全平台,线上咨询量大幅上涨,不仅收获了海量曝光,更精准对接了装修公司、工程方等核心客户,实现了流量向订单的转化,让AI分身从单纯的内容创作工具,变成了企业获客增收的核心抓手。

## 技术赋能产业升级

### AI分身引领石材行业营销新趋势

从个体老板的零星尝试,到头部企业的规模化布局,AI分身正在石材行业快速普及,成为一种全新的行业趋势,不仅改变了企业的营销方式,更推动着整个传统石材行业的数字化、

年轻化转型。以往,石材行业的营销多依赖线下人脉、展会推广,渠道单一,触达范围有限,且成本居高不下,中小微企业很难突破地域和资源限制,拓展市场空间。AI分身+智能文案+视频生成的一站式营销模式,彻底重构了行业营销生态,让每一家石材企业、每一位从业者都能拥有专属的数字代言人。

“春节一过,就刷到了石材行业老板们的各种分身,诧异之余,不得不佩服石材行业老前辈们的与时俱进。”中国石材协会秘书长孙卫星坦言,AI分身的价值远不止于降本增效。一方面,它让传统石材人的行业经验、专业知识得以更广泛地传播,老匠人的工艺理念、产品优势通过短视频触达更多年轻客户和海外市场,打破了行业传播壁垒,提升了石材产业的整体品牌影响力;另一方面,这种轻量化的数字营销模式,降低了行业数字化转型的门槛,让中小石材企业不用投入大额资金、不用组建专业团队,就能跟上行业发展步伐,推动行业从“人情营销”向“内容营销”“数字营销”转型,让行业竞争回归产品品质与专业服务本身。

如今,AI分身的普及也让石材行业正不断贴合当下的消费趋势,年轻化、趣味化的内容,让传统石材产品摆脱了“老旧”“笨重”的标签,吸引更多年轻设计师、工程方和消费者的关注,为行业注入新的活力。厦门石材展后,越来越多的石材企业效仿宝强石业、宏南石业的模式,借助AI分身布局短视频,形成了“人人做内容、全员抓营销”的行业新氛围,一场由AI技术驱动的石材行业营销革命,正在全面展开。



## 南安举办石材行业排污许可证换证培训

本报讯(记者 蔡静琦)日前,泉州市南安生态环境局联合南安石材协会,共同举办石材行业固体废物排污许可证换证流程专题培训,南安石材协会50余家会员企业代表到场参训。本次培训旨在引导石材企业依法持证排污,切实落实环保主体责任,提升企业排污许可证换证自主申报能力,同时减轻企业办证负担,为南安石材行业绿色高质量发展筑牢环保合规根基。

培训课程紧扣石材行业环保发展实际需求,围绕排污许可制度核心概述、全流程办理指南、证后管理与责任、典型案例与答疑四个板块展开,内容兼具政策解读与实操指导。讲师系统讲解排污许可制度核心概述,明晰制度实施的重要意义与行业适用要求;针对换证全流程办理指南展开细致教学,梳理从申报准备到材料提交、审核领证各环节的关键节点与操作注意事项,让企业掌握实操要点;同时明确证后管理规范与企业环保主体责任,强调持证排污后的日常管理要求与违规处罚标准。

此外,培训还结合石材行业典型案例进行分析,并设置现场答疑环节,针对企业在换证申报、证后运营中可能遇到的疑难问题逐一解答,切实解决企业实操困惑。参训企业代表纷纷表示,本次培训内容贴合企业需求,实操性强,有效厘清了排污许可证换证的流程与要求,提升了企业的环保合规意识和自主申报能力。

## 萨尔瓦多总统府代表团到访东星集团 共探石材产业国际合作新机遇

本报讯(记者 蔡静琦)日前,萨尔瓦多总统府代表团莅临福建东星集团开展深度考察交流,双方围绕石材产业技术创新、国际合作与市场拓展等议题深入洽谈,为后续跨国合作奠定坚实基础。

代表团一行先后参观了东星石文化艺术博物馆、生产厂区、产品展厅及无机水磨石展厅,沉浸式感受东星集团在石材领域的工艺与创新。在石文化艺术博物馆,代表团领略了亿万年石材的自然魅力与东星对石文化的传承创新;走进厂区与展厅,天然奢石的绚丽纹理、高端白石的纯净质感,让代表团成员赞叹不已。

在无机水磨石展厅,双方就产品核心优势展开细致交流,东星集团自主研发的环保配方、创新工艺及多元场景应用成果,展现了其在无机水磨石领域的品质标准与美学突破,其绿色环保、耐磨耐用、可定制化的产品特点,获得代表团高度认可。

座谈会上,东星集团全面介绍了企业发展历程、产业布局、经典工程案例及国际化发展规划,双方就石材产业跨国合作模式、技术交流互通等内容达成诸多共识。东星集团总裁蔡小郭表示,此次萨尔瓦多总统府代表团的到访,为东星集团国际化发展注入新动力。未来,东星集团将持续以石为桥,深化国际交流合作,把中国石材的匠心工艺、创新技术与品牌实力推向世界。

## 石材护理行业“十五五”高质量发展大会在沪召开

本报讯(记者 蔡静琦)近日,石材护理行业“十五五”高质量发展大会在上海举办。本次大会由中国石材协会主办,恰逢中国石材协会石材应用护理专业委员会(以下简称“专委会”)成立20周年,以“创新驱动提质 协同引领升级”为主题,行业专家、企业代表及协会负责人齐聚,总结行业成果,部署“十五五”高质量发展重点工作。

中国石材协会秘书长孙卫星在致辞中,充分肯定了专委会20年来在工艺、标准、人才、药剂等领域的突出成就。他结合“十五五”规划纲要指出,石材护理行业契合国家绿色低碳、高质量发展战略,发展前景广阔。现场播放的回顾视频,生动展现了行业自2006年起在标准体系建设、人才培养等方面的跨越式发展。

会上,专委会主任陈宝磊作年度工作报告,梳理行业发展成效与现存问题,明确2026年将调研赋能、完善标准体系、攻坚智能低碳养护技术为重点。专委会秘书长马英波从“应运而生破局前行、砥砺深耕赋能升级、硕果盈枝行业腾飞、薪火相传续写新篇”四个维度,系统梳理了专委会二十年发展脉络,展现行业从进口依赖到自主创新的转型成果。大会还重磅发布《石材护理技术》第二版教材,为行业标准化人才培养筑牢基础。

此外,大会同期举办行业座谈会及技术交流会,嘉宾围绕行业痛点、技术创新、企业转型等议题分享成果、建言献策。孙卫星在总结发言中表示,本次大会是行业二十载发展的回顾,更是“十五五”发展的新启航,呼吁全行业凝心聚力,以标准、人才、技术推动行业升级,为建材产业转型和生态文明建设贡献力量。

# “米黄之王”供应告急 南安石企惜售守仓

受美伊局势影响,全球供应链再受考验。在石材行业,素有“米黄之王”美誉的伊朗老矿莎安娜,成了这场地缘变局中备受关注的焦点。

作为中国最大的石材贸易集散地,福建水头市场早已敏锐捕捉到了这场风暴:从去年底开始,伊朗石材发货逐渐收紧,如今,新货几乎断流。眼下,国内老矿莎安娜的现货越来越少,精品石材更是“惜售如金”,价格一路走高,一场由航运受阻引发的行业震荡,正悄悄改变着高端米黄石材的市场格局。

本报记者 蔡静琦 文/图



产自伊朗的老矿莎安娜展示在水头的石材卖场里。

## 老矿莎安娜供应中断

老矿莎安娜,一直是高端米黄石材的“标杆”。它的核心矿区集中在伊朗南部法尔斯省的 Dehbid、Bavanat 一带,凭着温润的底色、细腻的纹理和饱满的油性,长期占据着高端酒店、别墅装修的主流市场,几乎是高端装修中“米黄石材”的代名词。

主营老矿莎安娜的利雅得石业总经理陈羽,一语道破了当前的困境:“现在战争主要集中在伊朗北部和沿海地区,南部的矿区生产没受影响,荒料储备也还算稳定,但问题出在运输上——霍尔木兹海峡被彻底封锁,再好的石头,也运不出来。”

这场供应危机,早在2025年底就已埋下伏笔。当时,受局势预期影响,伊朗石材出口就开始收紧发货;到了2026年,美伊冲突升级,霍尔木兹海峡的航运停摆;国际船企纷纷暂停伊朗航线,战争保险费暴涨,阿巴斯港等核心港口也陷入停运,最终形成了“矿山有货、内陆能运、港口装不了船、海上无船可走”的死循环。

陈羽进一步解释,目前水头市场上流通的所有老矿莎安娜,不管是荒料还是成品大板,都是2025年底前完成海运到港、清关入库的库存,没有一丝一毫的新增货源补充。

不过,国内老矿莎安娜的荒料仍有一定存量,大多集中在云浮和水头的石材商手中,短期内市场现货供应还能维持稳定,不会出现立即断档的情况。但即便后续美伊局势缓和、霍尔木兹海峡恢复通航、港口设备检修、航线重新规划、物流体系重启,再加上海运本身的周期,至少还需要半年才能恢复正常供货。从长远来看,老矿莎安娜的供应,势必会持续受到局势影响。

## 精品“非好价不卖”

往“薄利多销”的走量模式,转向保守经营、惜售守仓,这种转变在头部莎安娜经营企业中,表现得尤为明显。

赵公子老矿莎安娜负责人赵东旭告诉记者,目前公司对莎安娜库存管控得十分严格,普通品质的莎安娜会按需对接订单,而那些底色纯净、油性充足、没有一丝杂色的顶级精品,只要没达到心理预期的理想价格,就坚决不出货。

如今的市场上,莎安娜的等级

## 高端石材迎来价值重塑

米黄石材,一时间受到了更多关注。但从实际应用来看,这些品种在质感细腻度、油性饱和度、通透度以及整体的华贵感上,都和伊朗老矿莎安娜有着明显差距,根本无法满足高端装修的严苛需求。

东升莎安娜负责人吴佳祥坦言:“高端装修的业主和设计师,认准的就是伊朗老矿莎安娜的经典型感和高端属性,短期之内,没有任何品种能完全替代它。这种核心稀缺性,会长期支撑它的市场地位。”

过去,石材行业深陷低价内卷的泥潭;如今,老矿莎安娜的稀

差异,直接决定了商户的销售策略:普通料还能正常询价、交易,优质精品则完全进入了“卖方市场”——即便有客户主动加价,只要没达到商户的心理价位,也很难成交。

记者观察发现,不少中小商户借着这个契机,清仓手中的库存尾货;只有少数头部企业,特意留存了部分优质货源。目前,市场的定价权完全掌握在库存充足的头部商户手中,“惜售”已经成为整个行业的主流共识。

让市场重新认识到:优质天然石材,本身就具备强大的价值韧性。消费者也逐渐接受了“好材好价”的理念,这也推动着整个行业,慢慢转向品质深耕、服务升级和品牌化发展,彻底摆脱低价竞争的內耗。

目前,美伊局势尚不明朗,老矿莎安娜的供应僵局也尚未破解。水头市场从“走量”到“惜售”的转变,正是全球供应链脆弱性的一个缩影。南安石材协会副秘书长陈良梯表示,这场危机既是挑战,也是契机:优化货源布局、坚守品质底线、理性囤货经营,才能平稳穿越行业周期。