

赋能石材行业数字化转型 首场“OPC+AI”专题培训在水头举办

■本报记者 蔡静琦 文/图

抢抓数字经济发展风口,破解传统石材行业营销瓶颈,助力“世界之都”数字化转型升级。19日,水头镇首场“OPC+AI”赋能石材行业专题培训——“AI人工智能赋能石材行业视频营销获客”活动圆满举办。本次活动由水头镇人民政府、南安市融媒体中心、南安市石材协会、华侨大学南安智能制造研究院联合主办,吸引300余名石材企业负责人、营销骨干参训。

当前,数字经济与实体经济深度融合已成大势,短视频已成为建材家居领域品牌推广、精准获客的核心渠道。作为全球最大的石材产业集群地,南安水头石材产业链完备,但多数传统企业面临短视频创作能力不足、内容产出效率低、专业团队成本高、规模化运营难等痛点,难以依托新媒体实现高效获客,制约了市场拓展步伐。

针对这一行业共性难题,本次培训摒弃纯理论宣讲,以“实战落地、易学易用、精准赋能”为原则,聚焦“OPC+AI”模式在石材垂直领域的全流程应用,围绕短视频营销全链条痛



AI赋能石材培训活动现场。

点,提供从文案、脚本、拍摄到剪辑、分发、转化的一站式实操解决方案,助力企业快速掌握AI营销核心技能。

本次培训特邀泉州 OPC (“一人公司”英文简称)联盟主理人余清源授课,他结合石材、奢石产品特性,紧扣家装定制、豪宅装修、工程采购等核心获客场景,系统讲解AI文案生成、视频脚本策划、智能剪辑、多平台引流等实战技能,拆解石材行业爆款视频逻辑,分享低成本创作技巧。

培训现场,余清源提出“拥抱AI、善用AI、践行AI”三步走理念,结合行业案例引导学员破除技术恐惧,鼓励企业将AI工具融入日常营销,以技术赋能降本增效,抢占新媒体营销先机。

为强化学习效果,培训设置实操环节,讲师团队现场指导学员操作AI营销工具,全程演示从素材导入、智能剪辑、字幕生成、配乐优化至成片输出全流程。不少零基础学

员当场完成首条石材产品宣传视频,直观感受AI技术降低创作门槛、提升效率的优势。参训人员围绕产品展示、工厂实景拍摄等实际问题踊跃提问,讲师逐一答疑,实现理论与实操无缝衔接。

南安市石材协会副秘书长陈良梯表示,南安石材产业作为区域支柱产业,正全力推进与新质生产力深度融合,向高端化、智能化、数字化转型。AI视频营销是营销模式与获客逻辑的系统性重构,能帮助企业压缩成本、精准对接采购商、提升品牌影响力,助力“南安石材”走向更广阔市场。

参训企业负责人纷纷表示,此次培训干货满满、针对性极强,破解了长期困扰企业的短视频营销痛点。后续将把所学技能运用到实际运营中,布局AI视频营销矩阵,以数字化手段拓宽客源、提升业绩,为企业高质量发展注入新动能。

下一步,南安市石材协会将常态化开展系列赋能活动,聚焦智能生产、数字营销等核心领域,搭建学习交流交流平台,引导企业拥抱AI新技术,全力打造世界级石材产业高地,推动“中国石材之都”在智能化浪潮中持续领跑。



鹏翔再生石点亮大疆全球最大旗舰店

本报讯(记者 蔡静琦)最近,深圳湾大疆全球最大旗舰店刷屏社交平台,成为各大博主争相打卡的科技地标。鲜为人知的是,这座4000平方米旗舰店内,那些极具设计感的旋转楼梯、一体座椅等核心装饰,均出自南安企业——福建鹏翔再生石科技有限公司之手。

作为大疆全球规模最大的旗舰店,该旗舰店位于核心商圈,以不规则玻璃幕墙、折纸式天花为建筑特色,设计兼具科技感与艺术感,对装饰材料的精度、质感、整体性及环保性要求极高。据悉,该旗舰店原建筑存在动线断裂、空间形态不规则等问题,传统石材拼接烦琐、成型难度大,无法实现空间无缝一体的设计效果,难以满足项目高标准需求。

为确保项目顺利落地,鹏翔再生石组建专项团队,确立“全流程管控、毫米级精度、一体化交付”的核心原则,全程承接从图纸深化、生产加工、工厂预演到现场安装的全流程服务,技术团队驻场盯产超百天,全方位保障项目质量与进度。

项目实施中,团队精准破解异形空间难题,定制专属解决方案。贯穿四层的旋转楼梯采用整料雕刻与整体浇筑工艺,杜绝拼接缝隙;一体座椅结合人体工学,通过定制模具一体成型并预留充电接口;定制操作台选用高耐磨耐污再生石,适配产品展示、体验需求。

为杜绝返工、保障交付效率,鹏翔创新采用“工厂1:1预演”模式,提前优化接口精度、线路匹配等细节。现场施工阶段,专项团队全程驻场,高效应对异形楼误差等突发问题,最终实现项目高效、高质量交付,为商业空间异形石材应用提供了参考。

李松江:从800元月薪学徒到玉雕匠人标杆

“做石材不是卖材料,而是卖艺术。”2026年1月28日,北京国家会议中心,南安水头维纳斯雕刻创始人李松江面对主持人冯云飞的专访,语气平和却坚定,讲述着他与水头石材、与玉雕艺术的二十年坚守与梦想。

作为土生土长的水头人,李松江的人生轨迹,与这座“世界石材之都”的发展同频共振。从2006年月薪800元的车间学徒,到如今引领高端玉雕细分领域的行业标杆,二十年深耕不辍,他用一刀一琢,将冰冷的石材赋予生命与温度,也用坚守与创新,书写了一段从基层学徒到玉雕匠人的创业传奇。

本报记者 蔡静琦 文/图

从基层学徒起步 在坚守中找准方向

4月下旬,记者走进南安水头维纳斯雕刻的生产车间,机器的轰鸣声此起彼伏却不杂乱。几名工人正围着石材忙碌,有的操控数控雕刻机勾勒轮廓,有的手持刻刀精修细节……这恰是李松江梦想启航的地方。

时间回溯到2006年,高中辍学的李松江,走进当地一家石材厂成为普通学徒。“那时候年纪小,什么都不懂,只能从最基础的活干起。”回忆起当年的经历,李松江记忆犹新。

每月800元的薪水勉强维持基本生活,每天清晨,他都是第一个走进车间,换上沾满石粉的工装,重复着切割、打磨、清理石粉等枯燥工序,车间里的大量粉尘无孔不入。“那时候没有先进的除尘设备,一天下来,鼻子、嘴巴里全是石粉,衣服上的粉尘厚得能搓出球。”李松江笑着说,即便如此,他从未退缩。

日复一日,他在粉尘与机械声中沉淀,摸清了大理石、玉石等不同石材的特性,熟悉了加工全流程,心底也埋下了深

耕石材行业的种子。数年的学徒生涯,不仅练就了他扎实的加工功底,更让他看清了当时水头石材行业的现状。

“单纯靠出卖劳动力,永远无法实现自己的价值。”2010年,积累了一定经验与人脉的他正式创业,起初主营锯片销售,凭借踏实诚信的态度,很快积累了稳定客户,生意逐渐有了起色。但随着行业竞争加剧,他发现单一的锯片销售规模有限、缺乏核心竞争力,难以突破发展瓶颈。

摆在他面前的抉择十分清晰:要么转型做专业工具店,继续在产业链下游打拼;要么深耕石材加工,打造自有核心产品。“我骨子里还是喜欢和石材打交道,喜欢亲手把普通石头雕琢成有价值的作品。”不愿安于现状的李松江,果断选择了更具挑战的后者。

经过近一年的调研与考察,结合水头石材产业优势和背景墙市场潜力,2012年,李松江正式切入数控雕刻赛道,聚焦高端玉雕背景墙细分市场,创办维纳斯雕刻。



李松江

手工机械相融 以极致工艺立标杆

走进维纳斯雕刻的展厅,一件件工艺精湛的玉雕作品格外引人注目。“这些作品,每一件都要经过设计、切割、打磨、精雕、抛光等多道工序,最少需要半个月才能完成。”李松江指着一件玉雕背景墙介绍,他始终坚持“慢工出细活”,不追求快速量产,力求让每一块石材都实现最大价值。

他摒弃单一机械加工的生硬感,突破纯手工制作的效率瓶颈,独创“手工+机械”相结合的加工模式——这也是石材雕刻行业转型升级的重要方向,与曲阳石雕“智能设备塑形、人工精细刻画”的理念不谋而合。

为保证工艺品质,李松江在团队建设上格外用心。团队中的图纸设计师、手工雕刻师傅均有20年以上行业经验,其中不乏来自曲阳的资深匠人,精通圆雕、浮雕、线刻等多种传统技法。“我们的每一张设计图纸,都要反复审核校对,结合石材纹理多次修改,确保作品既符合设计理念,又凸显石材天然之美。”

在产品布局上,李松江坚持做减法,聚焦玉雕核心品类,主打玉雕背景墙、玉石装饰挂饰等高端产品。从10厘米厚

的常规背景墙,到30厘米厚、宽达两三米的整石雕刻,每一件作品都凝聚着他与团队的心血。“整石雕刻难度极大,不仅要求石材质地均匀无裂纹,还需要雕刻师傅功底扎实,稍有不慎,整块石材就会报废。”李松江说,即便难度再大,也始终坚持高标准、严要求。

凭借过硬工艺,维纳斯雕刻成为高端家装、豪宅装饰的优选。普通玉雕背景墙每平方米售价1万多元,经典作品《锦绣山河》5平方米规格定价20余万元,《财源滚滚》等中式题材因工艺精湛、寓意吉祥,深受高端客户青睐。随着高端玉雕艺术品市场升温,这类精品的认可度还在不断提升。

“我们的客户大多数是追求品质生活的高端人群,他们看重的不仅是实用性,更是背后的工艺与匠心。”李松江告诉记者,为满足不同需求,他紧跟市场趋势,打造多元化产品体系:牡丹、迎客松等中式题材适配传统家居;为武汉等外地客户定制简约法式作品;依托玉石通透质感,定制十字架等个性化挂饰,全方位贴合不同客户的审美与实用需求。

深耕行业二十载 以匠人之心谋长远

二十载深耕中,李松江始终保持空杯心态,不断学习先进工艺与经营理念,提升自身与品牌核心竞争力。“石材行业发展很快,工艺、设备不断更新,故步自封迟早会被市场淘汰。”

去年,李松江还专程远赴意大利考察学习。作为全球石材加工技术领先的国家,当地人人性化的设备、精细化的工艺以及匠人对品质的极致追求,让他深受触动。“意大利的石材厂对每一块石材都格外珍惜,哪怕是边角料也会被巧妙利用,这种对石材的敬畏之心,值得我们学习。”这次考察,更坚定了他深耕玉雕、坚守匠人的信念。

多年来,李松江还不断完善布局,在水头建材市场、邦岑打造了两处生产加工基地,形成生产、展示、客户对接一体化服务体系,实现前后端高效联动。

区别于行业常规服务,他

坚持前置化全流程对接,为客户提供一站式省心服务。“很多客户不懂石材加工,我们会在加工前深入沟通,完成灯光设计、收口处理等细节对接,量身定制雕刻方案,全程把控生产与落地效果,确保客户满意。”这种贴心服务,让他收获了更多认可与信赖,不少客户都是老客户介绍来的。

2019年,维纳斯雕刻入驻中闽展厅,从幕后工厂走向市场前端,品牌知名度大幅提升。“以前主要做线下渠道,入驻展厅后,不仅扩大了影响力,还吸引了外地甚至海外客户主动联系。”李松江说。

自身发展的同时,李松江也不忘同行,积极配合同行开展雕刻业务、分享工艺经验,实现互利共赢。“水头石材产业是一个整体,只有大家一起进步,整个产业才能发展得更好。”这份担当,让他收获了行业内外的一致认可。

南安协进建材亮相潭州陶瓷展

本报讯(记者 蔡静琦)20日,以“新玩法、新增长”为主题的2026年佛山潭州陶瓷展在佛山潭州国际会展中心盛大开幕,汇聚了全球500+行业大牌、超1万款新品亮相。作为福建南安陶瓷产业的代表企业之一,南安协进建材携多款重磅创新瓷砖精彩登场,凭借差异化的产品定位与新颖的铺贴理念,在展会现场脱颖而出,吸引了众多国内外客商驻足观摩、洽谈合作。

本次展会期间,协进建材聚焦户外家居消费升级趋势,重点推出庭院古堡砖、全抛景墙砖两大系列主打产品,精准契合当下高端户外空间装饰需求。其中,庭院古堡砖质感厚重、肌理自然,复刻天然石材的原生纹理,不仅具备超强的耐磨抗压性能,还自带复古氛围感,可广泛适配庭院、园林、户外露台等多种场景,完美满足高端庭院营造的品质需求;全抛景墙砖则以细腻的光泽、雅致的花色为特色,适配别墅外墙、景观墙面等应用场景,在兼具装饰美感的同时,更具备耐候、耐污的实用优势,实现了颜值与实力的双重在线。

除两大主打系列外,协进建材全新研发的花瓣砖成为展会现场的一大亮点,惊艳亮相吸引了大量目光。据协进陶瓷营销经理肖龙介绍,这款花瓣砖突破了传统瓷砖的铺贴局限,采用独特的造型设计,可实现无限延伸、自由组合,既能拼出简约大气的整体效果,也能搭配出丰富多变的创意图案,为庭院、阳台、商业空间等场景的装饰设计提供了更多可能性。

据悉,成立于1993年的协进建材,深耕建筑陶瓷领域多年,依托南安陶瓷产业完整的产业链优势与自身成熟的生产工艺,强大的产能支撑,长期专注于外墙砖、景观砖、庭院砖等户外瓷砖细分市场,始终以创新设计和稳定品质深耕市场。

福建省启动2026年度中小企业特色产业申报与复核工作

本报讯(记者 蔡静琦)近日,福建省工业和信息化厅正式印发通知,全面启动2026年度全省中小企业特色产业申报推荐,以及2023年度已认定产业集群复核工作,进一步推动全省中小企业产业集群提质增效,助力特色产业高质量发展。

据悉,本次中小企业特色产业申报坚持自愿参与原则,由县级中小企业主管部门作为申报主体,按要求提交申报表及相关佐证材料,经各设区市工信局初审通过后,统一报送至省工信厅。省工信厅将通过材料审核、实地抽查等方式严格筛选,择优向工信部进行推荐,且每个设区市推荐名额不超过3个。

针对复核工作,此次明确工信部公告的2023年度中小企业特色产业申报为重点复核对象,由属地中小企业主管部门填报复核材料,经逐级审核后按时上报。通知要求,各地相关部门要严把审核关口,规范工作流程,坚决杜绝虚假申报,确保各项工作依规有序开展。

按照工作安排,所有纸质及电子申报、复核材料,需在2026年5月16日前通过EMS形式报送至省中小企业服务中心。此次工作将通过进一步优化全省中小企业产业布局,培育壮大特色产业,为地方优势特色产业注入强劲动力。