



拼搏

在南安,一批年过花甲的石材、陶瓷老板,智能手机还没玩利索,便敢于直面镜头讲解产品工艺。40多年前,乘着改革开放的浪潮,他们扎根石粉堆场、陶土厂区,凭借闽南人“爱拼敢赢”的闯劲,将南安打造成“中国建材之乡”。当下,行业步入数字化转型、绿色升级、线上拓市的阶段,传统经营模式发展空间持续收窄。这群银发老将不甘止步,学直播、拍抖音、带老团队闯线上市场。他们凭几十年攒下的门道、手艺、诚信口碑直闯市场。他们凭几十年

即日起,本报开设“银发‘战’江湖”专栏,聚焦这群“老江湖”,记录他们扎根车间学新设备、奔走工地拍短视频的真实故事,呈现南安传统产业从“老”到“新”的迭代缩影,打捞闽南实业精神代代传承的实干底色。

不坐办公室等订单! 71岁王家助躬身一线跑市场

■本报记者 蔡静琦 文/图

一个背包,一把伞,一部手机。近日,南安协进建材有限公司董事长王家助,奔波在江浙沪各大建材市场,深耕一线拓市场。

这位出生于1955年的闽南企业家,依旧坚持“现场讲案例、实地看产品”的拓客方式,一家家拜访客户,并用短视频记录足迹。在行业普遍感叹“生意难做”的当下,这位掌握6条全自动窑炉生产线、30余年从未离开市场一线的老将,用最朴素的方式诠释了何为“躬身入局”。

一把伞撑起的诚意

这次江浙沪之行,王家助的行囊简单而质朴:一个背包、一把伞,还有一沓厚厚的工程案例照片。

“当前行业正处于转型升级关键期,产品同质化严重。企业唯有主动走出去、贴近用户,把协进在绿色节能、智能制造方面的领先优势讲清楚,才能赢得市场信赖。”说这话时,王家助正站在义乌国际商贸城6区的地砖上,脚下是协进为其量身定制的800mm×800mm×18mm无釉通体全抛地砖。

这块砖,是他此行的“硬核标本”。义乌国际商贸城6区日均人流量、货物通行量巨大,对地面建材要求极高。协进提供的这块砖,砖体从表面到坯底同一材质、同一颜色,切割倒角不露底;18mm的厚度让破坏强度超过7000N,重车反复碾压也不开裂;全瓷坯底吸水率低至0.1%以内,具备不渗水、不返



王家助走在江浙沪各大建材市场,深耕一线拓市场。

碱、不渗污的特性;耐磨等级达到4级,常年高频踩踏依然光洁如初。

“我站在这里,就是产品品质最好的证明。”王家助说。

此次走访,他坚持“现场讲案例、实地看产品”的推广原则。每到一处,他不是先谈价格,而是先带客户看应用现场,讲技术细节,分享工程经验。在义乌国际商贸城,他蹲下身,指着地砖的切边向客户展示通体工艺的优势;在苏州的一个项目现场,他亲自踩路砖面,向客户演示防滑效果……

与此同时,随行助手将走访过程剪辑成多条短视频输出,让无法到场的客户也能直观感受产品实力。短视频里,没有华丽的特效,只有一位71岁的老人,操着闽南口音的普通话,站在项目现场认真讲解的背影。

“企业一把手亲自走到客户中

间,面对面讲述产品故事,既是一种责任,也是一种自信。”在王家助看来,随身携带的这把伞,撑起的不仅是遮阳挡雨的功能,更是协进人对客户的诚意——无论晴雨,我们都在。

从一条窑到六条线的坚守

1993年,协进陶瓷正式成立。彼时38岁的王家助正值壮年,怀揣着闽南人特有的拼劲,在南安这片陶瓷产业的热土上扎下了根。

创业初期,条件艰苦。一条生产线,几间厂房,十几个工人,便是全部家当。王家助白天盯生产,晚上跑客户,常常是天没亮就出门,深夜才拖着疲惫的身子回来。那时候没有高速公路,远赴外省拜访客户,需要转好几趟车,挤长途汽车、坐绿皮火车,背着沉重的样品包,在拥挤

的车厢里一站就是十几个小时。

“那时候年轻,不觉累,一心就想着把产品做好,把客户服务好,让企业活下去。”回忆创业往昔,王家助如是说。

凭着这股韧劲,协进陶瓷一步步发展壮大。从一条生产线拓展至两条、四条,再到如今的六条全自动窑炉生产线,产能规模翻了数十倍。设备更新了,厂房扩建了,团队壮大了,但王家助深耕一线、务实干事的初心始终未变。

早年间,他背着样品挤长途汽车去拜访客户;后来,他带着技术团队去工地解决铺贴难题;现在,他举着手机拍短视频,向新一代客户展示“一块砖的硬核实力”。变的是工具和方式,不变的是那股劲头。

“闽南人嘛,爱拼才会赢。”简单一句俗语,道尽了王家助30余年深耕陶瓷实业的坚守与担当。双零吸水、高强抗裂、防滑耐污、易清洁、高耐候……如今印在产品手册上的每一项硬核参数,都源自企业常年的研发积累与千万次场景验证。王家助始终坚持最踏实的推广方式:不夸大、不造势,亲自站在市场一线,用实景、用实例、用时间沉淀的品质说话。

当下,协进差异化无釉通体厚砖、高端石英砖等系列产品,凭借稳定品质与过硬工程口碑,持续深耕江浙沪高端工程赛道。71岁的王家助躬身拓市,亲抓终端、拥抱新媒体的实干姿态,更成为协进陶瓷最宝贵、最不可复制的企业底气。

“我从来没想过坐在办公室里等订单。”说这话时,王家助语气平淡,透着一股不容置疑的坚定。

高超民:褪去网红标签,潜心扎根实业

■本报记者 蔡静琦 文/图

今年以来,被称为“石材短剧鼻祖”的高超民,逐渐淡出大众视野。2023年,他创新以保安人设演绎石材行业百态,拍摄系列接地气的行业短剧,真实诙谐的剧情迅速刷屏石材圈层,持续更新一年多,热度居高不下。

然而今年上半年,这位石材行业“网红”悄然停更。就在人们猜测其动向时,他的朋友圈里早已透露行踪:每日辗转奔波于三处新展馆的施工现场,全程盯控装修布局、空间改造与功能升级,把所有精力从线上内容创作,全面转向线下实体深耕。

身为明综石业总经理的高超民,今年逆势启动三大全新经营场地改造项目,全部聚焦业界公认顶级Sesemar矿白玉石大理石,坚持单品深耕、极致精耕。曾经敏锐捕捉流量风口的商业嗅觉,此刻尽数转化为深耕实体、布局细分赛道的实干底气,在行业调整周期中走出一条差异化、精细化的转型升级之路。

三馆齐开 重构服务做深产品

“受市场收紧等多重因素影响,行业整体下行压力明显。”谈及行业现状,高超民毫不回避当下遇到的困境。越是市场承压、同行普遍观望保守的阶段,他反倒下定决心,同步推进三处经营场地改造升级,且全部聚焦白玉石大理石单一品类深耕发力。

“我们希望在行业调整期走出差异化路子,依靠精细化运营、全流程极致服务放大产品优势。”高超民表示,硬件提质是优化客户体验的首要一步。本次改造的场地不仅配备中央空调、精致吊顶与软装地毯,还结合木头、金属等各种材质,充分展示

白玉兰的各种空间可能。放眼水头石材市场,投入上百万元升级展厅的商家不在少数,但针对白玉兰这一细分石材品类,高标准打造沉浸式专属体验空间,高超民算是走在前面。

“前期改造没有硬性划定预算红线,我没有刻意卡死成本数值。”高超民坦言,展厅装修不能本末倒置,最终要服务于产品展示与客户体验,呈现效果达标才有实际价值。在他看来,市场环境越是严峻,越不能消极观望、原地等待,唯有主动优化布局、补齐短板,才能在市场回暖时抢占发展先机。

今年水头石材圈掀起展厅改造热潮,多家奢石加工企业订单饱和,40余家奢石加工厂全员忙于展厅装修配套工作。高超民看得十分透彻,展厅装潢只是外在表象,光鲜的装修无法形成长久竞争力,企业想要长久立足市场,核心在于内在优势。

“早年石材行业经营模式粗放,商家只要把大板堆放场地,等待客户上门议价,成交就行。”在行业内卷加剧、全面转型升级的背景下,粗放卖货模式早已行不通,客户愈发看重选购体验与落地服务。高超民认为,行业升级不能一味对标周边石材同行,更要拓宽视野对标陶瓷、整装等成熟建材行业。“不能局限石材圈子互相模仿借鉴,要跳出行业找差距,学经验,持续迭代优化经营模式,才是长久之道。”

他跳出行业固有思维,不仅优化展厅陈列布局,更全面重构整套经营服务链条,完善设计、加工、施工、安装各环节配套资源。“把加工工艺做扎实,客户到店就能直观预判石材最终落地效果。”高超民构建起完整闭环服务体系:从前期选材咨询、户型、石材方案设计,到精准排板加工、板面材质养护、成品防护贴膜,再到现场安装调试、后期售后养护,每个环节都配备专业团队专人对接。同时

联动外部设计师、整装施工资源做好协同配套,简化客户对接流程,提升合作便捷度。

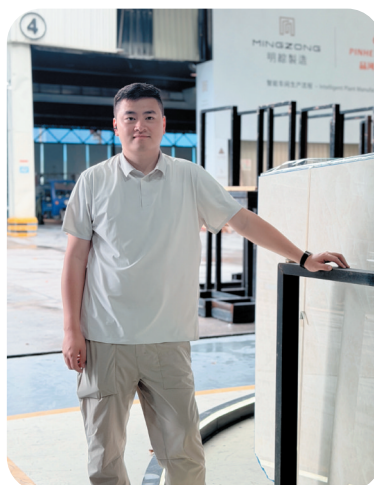
在超高民的经营理念中,客户选购白玉兰,收获的不仅是石材大板原材料,而是整套选材、设计、加工、安装、维保一站式解决方案。三处同步改造升级的场地,不再是单纯的产品陈列展示区,而是品牌服务落地、客户体验感知的重要载体。

取舍流量 扎根实业踏实前行

高超民的父母早年在水头深耕花岗岩大板批发生意,他自幼生长在石材堆场、厂区环绕的环境中,耳濡目染石材行业经营日常。与不少顺势接手家族生意的“石二代”不同,高超民不愿依托父辈资源轻松入行,而是选择踏实历练成长。高中毕业后,他自主外出求职,先后在石材加工厂担任一线杂工、业务跟单员,常年扎根生产现场,在基层岗位上一步步摸清石材加工、接单、管理整套运作细节。

2010年,高超民迎来职业转折点。他跟随亲属远赴海外开展石材废料采购工作,常年奔波于海内外各大矿山现场,实地挑选废料、洽谈货源、监督装车发货。多年驻外采购经历,不仅让他积累了稳定优质的上游矿山资源,也磨炼出精准辨别石材纹理、稳定性、品级优劣的专业眼力。

2015年,在积累充足行业经验与人脉资源后,高超民注册成立明综石业。企业初期以石材贸易业务为核心,随后循序渐进拓展加工厂、石材家具定制车间、石材封釉养护车间,不断延伸产业链条。2022年,他正式接管运营明综西锦加工厂,全面统筹生产管理作业,企业从单一石材贸易,转型为集石材贸易、板材加工、石



高超民

材定制、板面养护于一体的综合型石材企业。

随着新媒体行业发展,2023年,高超民试水短视频创作,主打石材行业主题短剧,以保安人设演绎石材从业日常、行业趣事与创业感悟。持续创作更新一年多以来,作品接地气、共鸣感强,全网传播热度居高不下,也让他被水头石材圈誉为“石材短剧鼻祖”。今年上半年,他暂停全部短视频更新创作。理由十分务实:短剧创作构思、拍摄、剪辑耗费大量时间和精力,三处场地同步改造需要全程盯控细节,无法兼顾两头。在线上流量热度与线下实业深耕之间,他果断选择沉心做实企业发展。

“行业持续内卷迭代,客户需求不断升级,企业必须强化综合服务能力。”回顾从业历程,从基层务工、海外采购、自主创业,到试水新媒体、果断回归实业,高超民每一次选择,都顺应行业演变趋势。褪去“网红短剧创作者”的标签,潜心布局三馆深耕顶级白玉石品类,这条路务实守实的新生代石材从业者,用取舍与坚守勾勒出实干型“石二代”的成长模样。

资讯

官桥镇青年企业家开展产业研学活动

本报讯(记者 蔡静琦)13日,南安市官桥镇组织青年企业家培训计划(TFM)学员开展产业研学活动,镇主要领导一同参与,组织学员走进本土标杆企业福建鹏翔实业有限公司参观学习,以实地研学、座谈交流的形式助力青年企业家拓宽视野、共谋发展。

研学队伍先后走访企业文化馆、石材专业市场及现代化生产车间,详细了解企业发展历程、品牌建设、智能制造与文旅融合等方面的先进经验,近距离学习全产业链运营模式,感受龙头企业坚守实业、创新突破的发展理念。

交流环节中,鹏翔实业董事长王少芳分享企业从传统制造向智能制造转型的经验,解读经营思路,提振青年企业家深耕本土、干事创业的信心。随后,学员们围绕产业转型、企业传承等话题展开热烈探讨。

镇党政领导与青年企业家围坐交流,针对订单拓展、成本管控、数字化转型、环保合规等企业发展痛点答疑解惑,倾听发展诉求,疏通经营堵点。

借力AI赋能外贸 南安出海俱乐部第十二期活动举办

本报讯(记者 蔡静琦)近日,南安市石材外贸协会主办的出海俱乐部第十二期活动在中闽万石汇选材中心举行,30多家石材外贸企业代表到场参与。本次活动以“借力GEO和外贸龙虾实现外贸破局”为主题,聚焦AI工具在外贸领域的落地应用,助力当地企业抢抓跨境发展新机遇。

活动现场,协会执行会长李海军介绍了水头精品中心三楼外贸集聚区的招商情况。该集聚区已完成整体装修,面向各类外贸及意向拓展海外业务的企业招商,入驻企业可享受租金、装修、展会等多项补贴,同时配套报关、金融、税务等一站式服务,致力打造外贸转型升级示范平台。

阿里国际站泉州区域合伙人张辅铁围绕AI智能体“外贸龙虾”展开详细讲解,现场演示了工具安装、选品发品、店铺诊断、询盘回复等实操流程,并分享AI短视频制作、海外社媒运营技巧。讲解结合大模型发展趋势,剖析AI在外贸全渠道布局中的应用价值,介绍多款主流智能工具,引导企业借助数字化手段降本增效。

此外,嘉宾还分享了出海独立站流量运营、内容创作、外链建设等实用方法,讲解多渠道运营策略,为企业拓宽海外流量渠道提供新思路。

智启新程 数赋水头 AI视频制作分享课举办

本报讯(记者 蔡静琦)近日,由南安市水头镇商会、南安市石材外贸协会联合主办,无飞·星云绘梦AI协办的AI视频制作分享课,在水头石博中心顺利落幕。本次活动聚焦数字化转型需求,吸引全镇各行各业约130名企业负责人、管理人员到场学习。

当前,人工智能已成为传统产业提质增效、转型升级的重要驱动力。水头镇商会党支部书记洪继宗在发言中表示,举办本次培训,旨在帮助企业掌握AI实用技能,鼓励大家主动拥抱数字技术,推动AI与实体经济深度融合,借助数字化手段开拓发展新路径。

分享环节干货满满,水头镇商会副会长许阿义、李天福结合自身实践,分享了运用AI制作企业宣传视频的经验,证实AI工具可大幅降低内容制作成本、提升出品效率,传播效果优于传统推广模式,为本土企业品牌宣传提供了可借鉴的新思路。本土AI从业者李育同展示优质AI作品与真实流量数据,直观展现人工智能在内容创作领域的突出优势。

无飞·星云绘梦AI讲师林灿鸿、王文涛结合大量商业案例,讲解视频创作、流量获取技巧,并现场实操演示,让在场人员近距离感受AI创作的便捷高效。现场互动氛围热烈,学员积极交流探讨,学习氛围浓厚。

下一步,水头镇商会将持续立足企业需求,推出更多实用专题活动,助力辖区企业借力数字化浪潮稳步发展。

新鹏飞实业组织开展专题学习

本报讯(记者 蔡静琦)15日,南安市新鹏飞实业组织全体员工开展《我是责任者》专题学习活动,引导全体人员重塑职业心态、树立创造者思维,以全新姿态助力企业实现新一轮增长。

本次学习课程由资深企业管理专家、上海行动教育董事长兼CEO李践打造。深耕企业管理领域30余年的他,结合丰富实战经验,围绕责任认知、思维迭代、行动落地等内容展开讲解,帮助员工走出责任误区,树立主动担当、积极创造的职业理念,夯实团队发展根基。

学习现场氛围浓厚,全体员工认真聆听、深入思考。大家围绕“责任与价值”“担当与成长”展开交流,深刻理解“人人皆是责任者,人人皆是创造者”的内涵,摒弃推诿懈怠的消极心态,凝聚起干事创业的合力。