

四通家电携手卡萨帝直面行业拐点

■ 特约记者 方启航 金华报道

来自浙江省各地市家电协会的会长日前聚集金华四通家电,考察学习在三线城市如何销售奢侈电器。长久以来,家电大战一直是行业利刃,但由此带来的服务缺失、电商后发制人也不断挑战着家电业的发展,转型升级成为无法回避的课题。海尔高端子品牌卡萨帝,在金华衢地区的首家体验旗舰店进驻市区八一南街。记者了解到,卡萨帝金华四通旗舰店作为业内数一数二的展厅,其超大规模、最新销售方式,以“智能、体验、生活、时尚”的服务理念受到了行业关注。

奢侈电器落户金华

金衢衢首家卡萨帝旗舰店位于四通家电商场2楼,摒弃传统家电的出样展示,把这里打造成时尚生活样板间,让消费者有“身临其境”的感觉。卡萨帝旗舰店展示了全部高端产品,包括卡萨帝法式对开门冰箱、复式大滚筒洗衣机、全温区六门冰箱、圆底电磁灶、高效节能智能防干烧灶具、LED液晶电视等潮流新品。

为何卡萨帝首家旗舰店率先入驻金华四通?海尔集团中国自有渠道总经理徐萌表示,卡萨帝的研发目标就是所有产品要达到让消费者甚至不必“阅读说明书”即可方便操作的程度,金华已逐渐成为浙中西高端时尚乃至奢侈品的集中地,这符合卡萨帝的生活定位。“艺术家电不是只有漂亮的外观,否则顶多只能归入时尚类了。”四通家电商场总经理林伟告诉记者,奢侈电器跳出流水线产品的模式,需要极强的工业设计能力,从材质到线条,从功能到颜色,打造出可以令消费者引以为傲的产品。

作为全球领先的家电品牌,海尔冰箱33年来不忘初心,坚持用尖端科技引领行业发展。海尔推出高端冰箱品牌“卡萨帝”已经10年,目前“卡萨帝”品牌下已经衍生出了冰箱、酒柜、空调、洗衣机、热水壶、厨电、生活小家电以及整体橱柜等8大品类的380多个产品型号,在“创艺家电,格调生活”的统一设计下,形成了完整的家电产品线。浙江省家电流通协会会长叶惠忠表示,海尔把卡萨帝打造成“新奢侈品”的一种,成为中国消费者生活方式的重新定义者,创造一个艺术家电的新市场。四通作为浙中第一高端家电展厅,与卡萨帝的携手可谓相得益彰,代表着高端、时尚的卖场专卖厅将成为引领家电行业的风向标。

防城港核电二期工程 新春掀起大干热潮

3月22日,中国能建安徽电建二公司防城港项目部在华龙一号示范机组防城港核电二期工程的施工现场掀起新春首轮施工大干高潮。

3号常规岛施工现场一派忙碌的施工景象,建设者们正以满腔的热情,忙着搭设脚手架,调运钢筋,浇筑混凝土……

2017年是防城港二期的建筑年,工期紧、任务重,各项工作能否开好局、起好步,对整个工程至关重要。为此,项目部首先做好年度计划的细化分解工作,根据施工实际和人员设备配置情况,科学倒排施工计划和节点任务,努力使施工生产科学有效有序展开;其次是实施3号常规岛劳动竞赛,强调计划管控,落实责任明确,做到执行有力;再次是加大奖惩力度,项目部计划设立40万元专项奖励基金,对成绩突出的集体、个人进行考核奖励。(申建生 文图)



北方股份建成我国最大 电动轮矿车总装车间

近日,北方股份建成我国最大电动轮矿车总装车间。为适应当前市场需求及未来潜在增量需求,进一步提升NTE系列自主品牌电动轮矿车生产能力,经过前期市场调研和能力评估,北方股份于2016年7月正式启动电动轮矿车总装车间建设项目,历时8个月完成建设。该项目建筑占地面积2812平方米,累计投入资金2400多万元,全部由北方股份公司自筹解决。

随着电动轮矿车总装车间相关设备的迁入和生产线的投产,将彻底解决长期以来制约企业生产能力提升的瓶颈,企业系列电动轮矿车产能将在当前年产70台的基础上逐年提升。(郭新燕 张远加)



图为四通家电董事长黄海明(左一)与海尔中国渠道总经理徐萌(左二)及家电协会代表考察金华卡萨帝新店。

打造“新家电奢侈品”

“卡萨帝”金华旗舰店开业2天销售额512万元,几乎是一些家电商场一个月的销售额,不仅赢得各地同行羡慕,其他品牌也是跃跃欲试。高端家电市场成功远离黑电的价格火拼,并开始瞄上精品店渠道,这是家电行业的趋势。记者了解到,卡萨帝作为高端家电品牌力推精品店渠道,更为精准地抓住并服务高端用户群。有别于海尔品牌,卡萨帝以艺术化创新设计为其显著特点,掘取全球高端市场蛋糕,继5年前全球首推第一代法式对开门冰箱之后,近日又推出了洗碗机、直驱滚筒洗衣机等创新产品。在全国销量十强高端家电品牌中,目前德系品牌优势明显,占据超过三成的市场份额,紧随其后的就是本土品牌。四通家电董事长、金华家电行业协会会长黄海明表示,继卡萨帝之后四通家电还将引进3-5个中高端品牌,与普通家电市场和电商展开差异化经营,做强做大中高端电器的销售。

在高端电器领域,尽管国产品牌的份额略低于德系品牌,但本土品牌中海尔占据两个席位,其中卡萨帝份额更是以高达20%以上的份额位列冠军,捍卫了国产品牌的荣誉。2017年新的挑战已在眼前,金华市消保委秘书长吴承文希望海尔集团与四通家电在未来能够合作更加密切,资源共享,引进推荐更多

中高端产品,给金华市场消费者充分信心,通过提升客单价,保证市场份额。

以工匠精神打造极致服务

四通家电作为金衢衢家电业的带头大哥,近30年来扎根主业,坚持创新。近年来积极通过促消费促销售促升级活动,扩大品牌忠诚度,高端消费在当地市场所占比例“一骑绝尘”。通过引进卡萨帝等高端专卖店入场的方式,从行业的高度对家电高品质服务进行细分,锁定优质顾客目标市场,放弃低端价格战的拼杀,也不断提升企业的销售能力和服务水平,为实体家电卖场创新转型指引方向。

除了提供卡萨帝精工品质的产品设备,四通旗下雷风服务团队更是秉承“工匠精神、极致服务”的理念,保证海尔产品的使用维护。让金衢衢顾客能够就近见证卡萨帝的品质,近距离感受到卡萨帝的魅力、优质的品牌、体贴的服务,和卡萨帝所带来的世界潮流电器的生活方式。在长期被外资品牌占据的顶级家电市场,海尔吹响了正面进攻的冲锋号。

浙江各地市家电协会的会长在考察金华海尔卡萨帝旗舰店后收获颇丰,纷纷表示也要转型升级,跳出价格战怪圈,引导市场消费模式,拉近中高端商品与顾客之间的距离,要让“产品学会说话”,增加商品演示功能,增强顾客体验感受。

牵住货源开发“牛鼻子”

——日照港二公司创新开展全员系统营销侧记

■ 朱峰 滕以来

春绿神州,港城日照,春意盎然,一派生机勃勃。山东日照港二公司货源云集,船来车往;货畅其流,生产繁忙。

“港口人最开心的事,莫过于货源饱满充足、生产有米下锅。”该公司经理张保华告诉记者:一季度,二公司完成货物吞吐量2347万吨,其中,外贸进口量同期增加215万吨,同比增长11%;经济效益实现同比增长33%。在满足公司生产需要的同时,还将自己开发的223万吨进口铁矿石,由集团业务部门统筹流转至兄弟公司接卸,为全港实现首季生产“开门红”提供了货源保障。

货源是港口生存与发展的命脉。让货源开发职能分类回归装卸公司,是日照港深化体制改革、精简管理机构的第一大动作。二公司适时抓住这一有利时机,自主创新实施全员系统营销,巩固真诚服务品牌战略,积极设法应对国内国际两大货运市场变化,在与友邻港口共有的经济腹地中主动“讨米下锅”。

同心协力 开展全员系统营销

铁矿石是日照港二公司的支柱货种。在全国钢铁行业持续去产能、降库存的大背景下,与周边港口对此类货源形成竞争日益激烈的态势,再沿用传统的营销模式,势必将入穷途末路。二公司管理层清醒地认识到,市场营销绝不仅仅是业务人员的事情,而是需要广大员工共同承担的责任。

创新开展全员系统营销,牵住货源开发“牛鼻子”。二公司在原有基础上通过公开招聘,又从生产一线选拔了10名业务人员,充实到市场营销队伍中去。作为公司货源开发的新生力量,他们既普遍具有勇闯市场“讨米下锅”的拼劲干劲,又都很熟悉港口生产作业流程,既可随时解答客户关切询问,为他们答疑解惑,帮他们排忧解难,又能以其独特的沟通交流方式,很快赢得货源、代理的信任和青睐,从而有效提高营销工作效率和客户服务质量。

家电行业面临着深刻的变化,而基于互联网的家电智能化趋势正日益明显,智能有望成为家电行业新的利润增长点。徐萌告诉记者,目前各大品牌均展开智能化转型,海尔早在5年前就已经未雨绸缪抢先布局,除推出单个产品外,还提出了智能家居概念。卡萨帝凭借其在高端领域的技术实力,以及依托海尔集团互联网战略契机将进一步夯实领先优势,拉大与其他品牌间的差距。

直面家电行业拐点年

在20多万亿的内贸流通市场中,家电流通行业规模达到1.5万亿,成为内贸流通中坚力量,是我国商业经济中最活跃最具活力的热点行业。中国家用电器商业协会理事长彭宝泉一直关注浙江家电业的发展,他指出,当前家电流通行业正处在转型升级的风口期,充满机遇和挑战。家电流通行业转型升级,第一是线上线下有机融合;第二是行业内上下游之间联合;第三则是行业外部社会资源整合。“低价竞争不利于任何人的发展。对于厂家来说卖场也好,没有利润如何做好服务?没有好的服务如何黏住用户,让用户第一时间想到你,选择你?一定要改变粗放经营卖低价特价的习惯,真正做到商品自营,员工自有,经营自主的自主经营,真正回归商业本质,做回自己。”

2017年将是我国家电流通行业的拐点年,这个拐点不仅仅体现在量的方面,市场走势上;还体现在质的方面,即,未来3-5年我国家电流通行业企业创新经营,行业转型升级的方向上。传统家电流通行业,除了要用好网络、移动客户端、微支付等互联网+工具,提高效率,增强与顾客的互动交流,提高用户黏性之外,还要尊重商业和工业分工的经济和社会规律,从经营体制和用人机制上解决根本性的问题,构建自己的人干自己的事,自己干好自己的事,供应商做好产品研发和生产,流通商做好商品销售和顾客服务工作,建立起新的产销对接和供销合作体制,真正实现专业化分工,互利化合作,上下游形成真正的合力,共同经营服务好终端用户,才是共享经济的本质。

彭宝泉表示,中国家用电器商业协会将继续开展家电流通百强企业调查和评价,拟定家电卖场行业规范,对全国家电卖场进行摸底排查,分等级,发现优秀,树立标杆,向全行业推荐四通家电这样的区域龙头,在全行业持续打造比学赶超,奋勇争先,积极向上的正能量氛围。

加货源量98万吨,开展配货业务26万吨。

真诚服务 赢得各方合作

“我们装卸的不仅是以铁矿石为主的大宗散货,还有发自广大员工内心的服务真诚。”党委书记刘西山在公司实施全员系统营销动员会上强调指出,“我们日照港二公司人,要以真诚服务赢得各方合作诚意,争创业务竞新优势,广泛吸引中外客户常来常往、合作共赢。”

用心诠释真诚,用行动表达真诚。新年伊始,张保华经理膝盖手术没过几天,腿上便缠着绷带,步履蹒跚地深入腹地走访多家客户,共商港口装卸费率理性回归问题。一家钢厂的老总,看到他一瘸一拐的样子,便心疼地责怪起来:“哎呀,老弟,你不要命了,就是为了你自己的企业,咱也不能这么拼啊!”

用精细服务的细节,诠释装卸真诚的要义。在铁矿石M堆场,一个个错落有致、平整光滑的矿石货垛,远望像重山叠影,近看像艺术雕像。矿种、产地、品质、吨数、货主,在二公司统一制作的垛位标识牌上,都标记得一清二楚、一目了然。在矿石自动化卸船装车流水线作业线上,有专门的积料清理人员和车辆,负责将洒落地上的矿石货归原批;积极协调对接铁路口岸部门,优先发运客户生产急需的货源,并统一推行生产专业化分工协作和标准化精益管理模式,严格兑现公司优质服务客户的十项庄严承诺。重点在生产一线组织开展现场专项整治和行风纠察工作,严肃查处怠慢客户等不良行为和不正之风,根本维护港口良好社会形象和二公司真诚服务品牌形象。

面对港口业务同质化竞争日趋激烈的残酷现实,日照港二公司坚持依靠内部自主创新深度挖掘市场内生动力增长,全员系统开展市场营销强服务、揽货源、保生产,使得一艘艘“好望角”“巴拿马”等国际大型船舶接踵而来,生产经营日益呈现出“量价齐升”的新态势,成为该港加快装卸运输发展的生产排头兵。

中建五局安装公司 上海分公司旭辉洋泾项目部 获得旭辉集团业主两项大奖

日前,在旭辉集团举办的上海区域合作商表彰会上,中建五局安装公司上海分公司获得旭辉集团业主颁发的两项大奖,分别是旭辉集团上海区域事业部2016年度最佳配合奖,以及上海旭辉洋泾项目部项目经理胡华平获得优秀项目经理奖。

尤其是优秀项目经理奖方面,旭辉集团业主对胡华平项目经理给予了极高的评价:项目管理思路清晰,综合机电统筹管理能力强,人材机统筹有效,施工组织有序,质量管控到位,协调管理全面,对公司要求反应迅速,为洋泾项目实现按期、高品质推进做出突出贡献。

旭辉集团上海旭辉洋泾项目自进场以来,在五局安装公司及上海分公司的指导下,积极与业主沟通合作,在前期深化设计阶段,运用BIM技术协调解决前期设计问题,为顺利开展施工奠定基础,积极秉承信誉至上,努力强化工程质量,保证了工程质量,获得业主高度肯定。

值得一提的是,旭辉集团上海洋泾旭辉项目是安装公司与旭辉集团的第一次合作,此次收获业主方的两项大奖,充分体现了业主对该项目的肯定,也体现了业主对中建五局安装公司在行业内专业性的认可,为日后的进一步合作打下了良好的基础。

(陈超 鄢博)

小河嘴煤矿精心培养矿区“能工巧匠”

3月15日,川煤集团达竹煤电公司小河嘴煤矿“出矿”“能工巧匠”培育培养方案,将企业技能人才培育培养提升到企业改革发展的高度,启动矿区“能工巧匠”培育培养工程,计划通过3到5年时间,在矿区培育一批有影响力、技能全面、素质过硬的高技能人才队伍,并培育培养3到5名矿区机电检修维护的拔尖人才。

该项活动作为小河嘴煤矿人才工程的重要举措,由党政主抓,工会牵头,部门参与,区队实施,职工主导。该矿精心编制了矿区“能工巧匠”培育培养活动实施方案,以“林东顺”工作室为依托,分别组建了机电设备维护维修、通防设备维护维修、采掘顶板支护、安全重难点技术攻关四个专业技术小组,每个小组指定了技术带头人 and 培训授课老师,在各专业线技能人才中开展个性化定制、柔性化生产,培育培养精益求精的“工匠精神”。

按照实施方案,该矿工会每周组织开展1次“能工巧匠”现场技术交流活动,建立了“能工巧匠”微信群和QQ群,通过指定项目技术攻关、现场实操技能培训、导师“一对一”带徒、专题技术研讨讨论、企业重点科技项目创新、网上技术会诊等方式,组织矿区能工巧匠们进行技术交流,在解决安全、生产、技术等疑难杂症的同时,持续提高技能人才队伍的整体水平。

为确保活动出效果,该矿工会每季度从组织纪律、技术水平、活动开展、工作成果等方面对各小组进行严格的检查、考评和奖惩,并在年底对成绩突出的“能工巧匠”及优秀的技术成果进行大张旗鼓的表彰奖励,形成有动力、有压力、有活力的矿区人才培育培养机制,打造适应矿井“四化”发展的高素质技能人才队伍。(杨涛 赖德忠)

斌郎煤矿 创新安全教育方式

今年以来,川煤集团达竹公司斌郎煤矿不断创新安全教育方式,坚持从大局着眼,小处着手,围绕矿井安全、生产、经营等工作,通过强化安全素质教育、警示教育、安全理念教育,营造“人人学安全,人人会安全”的浓厚氛围,为打造本质安全型矿井奠定坚实基础。

强化安全素质教育。该矿充分利用视频培训和事故案例警示教育等手段,整合培训资源,注重理论培训与实践操作相结合。坚持每日一题、每周一课、每月一考等有效形式,重点解决现场中遇到的安全技术问题,同时,不断加强新《安全生产法》的学习,通过全员轮训,提高了各类人员的安全意识、法制意识。大力开展岗位练兵、技能比武等活动,鼓励职工“五小”创新工作。

强化警示教育。为进一步深刻吸取各类事故教训,强化安全管理,该矿通过安全学习会、班前会等形式进行案例剖析。采取灵活多样的方式,逐级开展事故案例警示教育活动,通过事故案例再警示,引导广大干部职工举一反三。针对近期发生的典型事故进行深入的案例剖析,吸取事故教训,做到触及灵魂、入脑入心。

强化安全理念教育。该矿把职工生命健康摆在安全工作的首要位置。通过板报、电视、广播、报纸等宣传媒介,使职工及时了解、学习安全理念的内涵及意义,依托安全文化长廊的宣传标语、宣传专栏等醒目的安全理念、警示、提示牌版,使安全理念潜移默化、入耳入脑。同时,积极引导职工按操作流程,上标准岗、干标准活,加强对突发事件的应急处理能力,提高专业技能,使职工安全理念和安全生产思想得以提升。(周承红 刘永奎)