

# 再建12万平方米新厂房 追加投入研发新品 创运公司让智能门锁也有平民价

你们真是门业的一匹黑马。日前,中国建筑金属结构协会钢木门窗委员会主任潘冠军参观完浙江创运工贸有限公司后不禁感叹。从建厂初的日产销300樘门到如今的1500樘门,创运公司连续三年实现产销翻倍增长,逆势上扬,成为业内当之无愧的黑马。

记者 王导

## 连续三年产值翻番

2011年年初,创运公司总经理沈东春决定自建门企,并在当年年底,将想法付诸现实。可是,2年后,沈东春就发现原先的5000平方米厂房已不够用。

沈东春是门业销售员出身,清楚门业市场定位。当时门业市场已相当成熟甚至趋于饱和,而且定位固化,各种品质门的价格基本稳定且透明,新企业要分一杯羹实属不易。不过,沈东春认为,越固化越是一种机会,因为同样价位的门通过搭配不同的材料和设计,可以实现更好的品质。

田忌赛马给沈东春的想法做了最好的诠释:用自己的上等马跟别人的中等马竞争,用中等马跟别人的下等马竞争,从而取得胜利。沈东春的战略亦是如此。如创运公司的拼接门价格与甲级门相当,但采用无焊点工艺,并使用防腐防晒效果极强的锌钛合金作为原料,所以一经推出就受到市场热捧,在去年的门博会上更是成为焦点,疯狂揽金百万元。

精准的市场定位和高性价比迅速打开了市场,年销量从最开始的十几万樘一路飙升至40多万樘。订单太多,尽管在去年引进新设备提升产能,但还是跟不上订单增长的速度。沈东春意识到问题后,当即将公司的厂房面积迅速增至6万平方米。

不过,随着公司的快步发展,厂房很快又显拥挤。目前,占地近12万平方米的新厂房已进入扫尾阶段,预计可在3个月后投产。

## 智能化升级普及智能门

我们今年特别忙,生产线几乎没停过,天天加班到深夜一两点。沈东春说,创运公司用三年实现了量上的积累,初步完成了规模化发展,接下来就要谋求质上的升级,加班就是在产研最新的智能门锁。

指纹锁、密码锁等智能门锁在门市场上其实早已出现。然而,尽管许多企业炒得火热,但真正在市场上的普及率并不高。以前智能门锁主要停留在概念上,技术和售后不够成熟,而且在普遍大众的概念中,智能门锁容易和高端、奢侈等词汇相挂钩,市场应用还局限在别墅、高档小区等有限的范围内。沈东春说,这也是创运公司敢于投入的原因所在。

我们的目标,就是要把智能门锁变成大众化、普及化的产品,让普通市民也能买得起、用得起。在沈东春办公室,两个智能门锁和其他普通门锁一起被随意摆放在地上,这也透露出他的态度:在未来,智能门锁将和普通门锁一样飞入寻常百姓家。

现在,创运公司的第一代指纹锁、密码锁已研发成功,将投向市场。沈东春介绍,新锁具同样贯彻了创运公司以往的战略思想,虽然是智能产品,但会把售价控制在一定范围内,让智能门锁也有平民价。



王东(左)与设计师正在讨论专卖店改造方案。

## 代理商变身售卖服务部部长,全额补助铺设形象店 欧贵门业借“互联网+”升级

记者 王导 见习记者 杨成栋

19日,欧贵门业老总王东接待了两批客人,江西和贵州的代理商。在王东提出重构营销模式全面触网升级战略后,一批批全国各地的经销商来到该公司总部,欲搭电商快车。

### 多渠道对接互联网+

实体销售渐难,利润空间也越来越少,不少大型门企已尝试通过电子商务转型升级,我们也该跟上脚步重构营销模式了。面对合作了4年多的江西老客户黄冬,王东侃侃而谈。

事实上,在这之前,王东已多次阐述过自己的战略构想:在阿里巴巴等平台拓宽电商渠道,把线下销售搬到线上,剔除销售业务员降本,并在全国铺设形象专卖店兼做售后服务,由公司统一定价、统一发货、统一管理,通过嫁接电商,打造线上销售线下服务的闭环。

电商平台已搭建,产品电子图册也在完善中,6月将开始运营。在当前的互联网技术支持下,搭建线上销售渠道对王东而言已轻而易举,难的是要通过电商真正产生效益。

故此,在阿里巴巴之外,欧贵公司还加大了在百度搜索中的投入,使其在“医院、会所专用门”词条搜索中的排名居于

首页,打造线上品牌价值。同时,欧贵公司移动端商城也开始上线运营,成为该公司多渠道对接“互联网+”的一大特色。

### O2O模式落地

对实体制造企业而言,把销售搬到线上容易,但在渠道改变后仍能经营好品牌黏住客户却不易。而门的特殊性在于售后,还需要企业提供让消费者满意的售后安装和维修服务。所以,企业在对接“互联网+”之后,还须进行一系列的调整和重构。

不过,对欧贵公司而言,调整和重构并不难。目前,该公司已有1000多家售卖服务点,只需进行统一的店面改造,就能变身形象专卖店,接入电商布局网络。消费者购买欧贵门后,由工厂直接发货到当地售卖服务点,并由其上门安装,并提供以后的咨询和维修服务。

以后,代理商就变身售卖服务部部长,他们的主要功能不再是卖门,也不会产生恶性竞争,而是提供售后服务,靠服务赚钱。王东说。

初步的O2O模式已经成型,但这还不足以支撑王东战略构想的运转。在线销售的每樘门都会留下数据,王东通过这些数据可以准确地掌握每樘门是在何时何地地被安装到什么

客户的家中。为此,王东建立了更为完善的售后服务打分机制,对当地服务部提供的服务进行跟踪打分。

### 全额补助店铺改造

对于王东的构想,黄冬深以为然。但是,在黄冬看来,店面改造升级是一笔不菲的费用。这笔费用由谁承担,在一定程度上决定着王东构想能够真正实现。

公司全额补助。王东打消了黄冬的顾虑,只要按欧贵形象店的设计改造并通过设计师验收,就能在一年之内每次发货的订单中拿出10%作为补助,直到全额补齐所有费用。

全国上千家网点都进行补助是一笔庞大的开销。虽然有一年时间并从每次订单中削减利润作为缓冲,但实则是增加了公司日常运转成本的压力。

不过,王东似乎没有压力。线上渠道铺好后,线下销售业务员将逐渐被取代。以目前的5个业务员为例,基本工资每年就要二十几万元,再加之销售提成、出差福利、车辆维护、油费等等由线下业务形成的成本,砍掉销售业务员后,每年至少可以省下40多万元。我只要把这笔钱拿出来投入进去,一切问题就迎刃而解了。王东一语道破天机。

- 厂房出租  
3107古山世雅一至三层  
1500平方水电齐全有货梯  
732544,18258975544
- 精品店面楼转让  
3109地址位于五金城行政中心对面,店面两间  
13967920059,760059
- 厂房出租  
3120白云工业区900平方水电全18257873789
- 房屋转让  
3131坐落经济开发区荆山陈村建筑面积900平米200平米,二幢房屋转让  
13967918166,668161
- 五金城仓库出租  
3132电话13516982656
- 宁兴排屋转让  
3134电话13758994788
- 套房出租  
3247龙域天城精装修套房出租15024593329
- 学区房转让  
3141电话13626791867
- 下园朱厂房出租  
3142城西下园朱4300平米厂房出租,另长城未建房8000平米出租  
15857980325,556711
- 房屋转让  
3139金胜小区复式180平米东棚头13967926680
- 未建房转让  
3158古山三村二间80平方13566910082
- 大司学区房转让  
3159首付5万87531776
- 厂房出租  
3174东永二线兴达钢带边占地2000单层厂房,有办公楼15381778030
- 厂房出租  
3177坐落李店附近石溪工业区500平方水电齐全13777533071
- 厂房出租  
3179开发区子政路二楼厂房出租600平方,办公室150平方,宜做淘宝、仓库,有货梯,电话:13758999933,659933
- 别墅低价转让  
3183金色港湾别墅低价转让550790
- 厂房出租或转让  
3190江苏锰钢厂,占地24亩,厂房面积8000平方,各种铸造加工设备齐全,转让出租合作,电话:13906794107
- 厂房出租  
2483象珠镇派溪吕村厂房出租2000平,电话:1859992178
- 宅基地急转  
3301,300平方,桐琴镇东干,可分割,价格优13506791526
- 店面出租  
3302九铃东路两间店面出租(石油公司斜对面)13506598838,559322
- 厂房出租  
3303花川工业区5300平方带办公楼,城西900平方厂房出租,另套房转让13967913927,596500
- 套房低价转让  
3400四方小区复式142平方精装13566756576

欢迎刊登分类广告

## 猎人特卫招聘特勤协警

- 一、工资福利待遇。特勤队员年人均待遇约4.5万元(含缴纳的社会保险等)提供免费住宿;
- 二、18周岁-38周岁,高中学历以上。身高要求在1.68米(含)以上,双眼裸眼视力在4.8(含)以上,身体健康,身体明显部位没有纹身。
- 三、工作性质。特勤队员协助高速公路交警、路

- 政、高速收费站开展交通秩序整治和施工管理等;
- 四、报名提供材料:  
(1)身份证、户口本、学历毕业证书原件及复印件,退伍军人需提供退役士兵证原件及复印件,武警特勤队员、部队退伍人员、公安司法院校等相关专业毕业生,同等条件下优先录取;

- (2)近期免冠2寸照片2张;
- (3)报名地点:紫微北路52号(明珠大酒店往北70米左右)。
- 咨询电话:4008700216 18358901296
- 永康市猎人特卫保安服务公司
- 2015年5月22日