

春天集团变坐商为行商,零距离服务消费者 20个“移动展厅”进社区送“春天”

6日,来自全国各地的20位春天集团经销商接过被誉为移动展厅的首批20辆定制跃进轻卡车钥匙。这些载着精品门的豪华展厅将直接开进社区,此举意味着营销团队的服务能力进一步延伸,消费者在家门口即可详细了解春天集团系列高端产品。



永康淘·翼支付上线 市民在体验店购物享优惠

记者 舒姿

本报讯 今天,永康电信员工在永康淘体验店选购商品时,只要开启翼支付客户端,扫永康日报·永康淘的翼支付二维码,就可成功支款。这标志着中国电信翼支付在永康淘成功上线,电信员工翼支付体验活动正式启动。

翼支付是中国电信推出的一项互联网金融服务,为每个用户在后台设立了一个翼支付账户,用户开通激活后,将钱存入账户即可通过互联网、WAP(手机上网)、短信、语音IVR等非面对面方式购买或支付。若用户使用现场支付功能,可至电信营业厅更换一张翼支付NFC卡,便可在中国电信联盟商户的POS机上刷手机,使用翼支付账户完成现场支付和消费。

永康淘掌柜胡彬介绍,翼支付将开启市民购物支付新模式。目前,该支付形式在永康淘尚处电信公司内部员工体验阶段,不日将在全市推开。永康淘门店设有翼支付体验区,配专人现场协助客户下载及使用,通过扫二维码即可完成商品交易支付,让客户切身感受到翼支付带来的便捷。

在永康淘体验店使用翼支付,每周三还能享受30元以上打8折,最高优惠20元,每月5日、15日、25日享对折,最高返现10元的优惠活动,随机立减优惠,单月最高10元,包括新疆棉被、红旗坡苹果,甚至订阅《永康日报》等永康淘推出的所有特优商品。非电信手机注册翼支付用户可享受随机立减优惠。

据悉,永康淘做为本土电商平台,致力于为市民提供全新的购物体验,做足淘字文章,不仅线上商品琳琅满目,集聚全国各地美食特产,实体店也开得有声有色,让不少不会上网的老年朋友也淘上货,做到线上线下两条腿协调发展。

个税证明可自助下载 或坐等地税部门免邮到家

见习记者 应柳依

本报讯 日前,记者从市地税局获悉,本月1日起,市民便可自行去网上下载打印个人纳税证明,或坐等地税部门免费邮寄证明到家。

非常方便。7日,市民魏女士用时半分钟在家成功查询、打印了个人所得税完税证明后赞不绝口,自己能随时随地打印,比在窗口办理快多了。

魏女士向记者展示了操作流程:登录浙江政务服务网,实名注册并登录,在首页的热点服务中找到个人纳税证明,即可查询本人任一时期省内(不含宁波)的个人所得税纳税信息,并选择在线下载打印,或免费邮寄到家。

值得一提的是,浙江政务服务网提供的个人纳税证明带有省地方税务局完税证明专用章,增强了纳税证明的法律效力。此外,每一张个人纳税证明右上角增加了验证码,只要输入验证码即可查验真伪。

这项自助应用的出现从根本上解决了以往邮寄送达时间延迟和保密等问题,有效扩大个税完税证明领取渠道,同时很大程度上减少了浪费。

记者 吕高攀

据悉,春天集团积极寻求企业运营模式的转型突破,移动展厅面世,彻底改变该集团门店坐销的零售方式,扩大营销网络的覆盖面,提升企业品牌影响力。此前,该集团根据产品的特性需求,经过与上汽集团多轮沟通交流,直接将样板门加载至车身,并通过高端移动设备集中展示企业雄厚的技术研发力量和产品特点。

老一辈五金工匠艰苦创业,走街串巷,用脚步丈量产业发展。现在,春天集团继承拼搏奋斗的精神,并嫁接上科技的翅膀,以移动展厅为支点,精准服务每一位消费者。春天集团董事长吕新印说。

借助于移动展厅强大的宣传能力,春天集团的经销商可以直接将样板门送达社区,实现与消费者零距离接触,轻松满足消费者的现场体

验,有效助力经销商提升营销能力。

近几年,春天集团以满足消费者需求点为目标,自主创新,致力于各类产品的技术革新,不单是防盗门,该公司旗下的木质T型门、木地板、铜门、装甲门等产品都取得了重大突破,累计获得授权专利30多个。

永康京通汽车销售有限公司总经理徐文斌介绍,针对我市门企的需求,上汽集团跃进汽车开发了专用车辆,将车身提高30cm,让防盗门成品可以直接装载进车身。目前,首批移动展厅已交付,接下来还有300余辆专用展示车将陆续送达春天集团经销商手中。

记者手记

打开 社区门

随着房地产市场的低迷,我市门业转型升级的需求愈加迫切,近两年来,各大安全门生产企业精品

门的畅销似乎预示着门业零售市场的另一扇门被打开。

从工程门向精品门升级,意味着门业企业实现从原来参与招投标或者对接大客户的思维,向直接面对终端消费者的换挡,营销和售后服务必须主动出击,把推广触角向社区延伸,更加贴近消费者,于是移动展厅应运而生。

此次移动展厅交接过程中,来自山西大同的安全门经销商魏东平说,之前经销商也在尝试于楼盘现场开展活动,但是笨重的安全门显然不太愿意配合,即使经销商意愿再强烈,一年下来类似的现场活动最多四五场,且需要花费大量的人力物力。

对于引进由箱式卡车改装的移动展厅,吕新印显然信心十足,现在春天集团在全国拥有1200家门店,移动展厅完全可以将企业的营销范围扩张一倍。

三年低迷红利期已过,钢门每平米造价提高20元 我市企业巧打品牌精益两张牌应对材料涨价

记者 吕高攀

钢材市场连续上涨,以门企最常用的钢板为例,市价已达3900元/吨,与年初相比,不锈钢门每平方米造价提升了20元,此价格还不包括其它原材料的上涨额度。近日,市嘉红门业有限公司负责人何有先认真计算生产成本,认为连续三年钢材价格低迷的红利期已过。

目前,原材料价格持续上涨压力不断传导至我市五金生产企业,短短三个季度,门企常用的钢材原料已上涨接近八成,面对上游成本压力,我市企业通过强化品牌和内部管理,积极应对市场变化。

品牌优势助力营销扩张

原材料涨价,对品牌企业来说,无疑是一个做大做强机遇。面对钢材涨价行情,浙江维亿工贸有限公司总经理夏维亿并不认为是坏事,今年该公司采用的黑钢涨幅达15%以上,成本压力大增,夏维亿却未因此提高供货价,在原有材料库存的对冲下,上游材料市场持续上涨成为维亿公司扩张的一个契机。

夏维亿表示,原材料涨价,介于

成本压力,许多跟风企业望而却步,减少了整个市场的不稳定因素,有助于企业在前期全身心投入到提升品质和开拓渠道的事业中。

维亿公司最近借助全国日用品展销会,在广州举行盛大的品牌展示活动,一举将维亿黑钢锅的品牌印象植入炊具行业的大型经销商和酒店采购商脑海中。在类似的品牌宣传攻势下,该公司今年的订单量猛增了两倍,短短一年半时间,拳头产品黑钢炒锅已打入国内一线酒店用品营销企业的柜台。

夏维亿的战略非常清晰,他认为,材料上涨始终是一个趋势,必须成为企业发展长远考虑的重要因素,这要求企业必须完成转型,打造强大的品牌优势,提高产品附加值,抵消甚至超过成本上涨带来的压力。全国日用品展刚结束,夏维亿便马不停蹄地前往炊具制造强国之一的德国进行考察,谋划引进多台全自动、高性能的炊具生产专用设备,进一步提升企业竞争力。

全员精益 降本增效

浙江星月门业有限公司的焊接车间内,分工单件流运作法已运作

得非常流畅,焊接员工固定位置不动,门扇在传送带上运行,每位员工固定焊接某一配件,门扇在焊接时无需往复搬运,各道工序分工严谨,质量有保障,场地利用率更高。在降低操作工劳动强度的同时,也最大程度减轻了频繁搬运对产品造成的磕碰损伤。

精益化管理的实施,最大的成效就是降低了成本,有效抵消了原材料上涨的硬压力。星月门业精益部部长陈君齐说。

今年,星月门业全员精益的概念已深入人心,重点在于减少重复的工序操作,消除各环节中搬运磕碰风险,缩短了产品生产交货周期,不少精益化改进堪称颠覆式的创新。

陈君齐介绍,成本控制,并非为单纯降本而降本,也非为降低成本而不择手段,只是通过合理的手段降低生产成本,拉低产品价格,提高竞争力。企业可以通过提升产品的生产技术,提高原料的利用率实现降本,也可通过完善管理来降低人力资源成本。特别是门窗企业,原材料成本涨落幅度较大,且不可控制,企业内部控制体系的加强可以令其更加适应新常态的要求。