

俞振贤 强身健体 蹦上产业制高点

对话纳税双百企业掌门人⑬



天鑫公司董事长 俞振贤

记者 吕高攀

近几年来,浙江天鑫运动器材有限公司正经历着从量到质的嬗变,瞄准塑造行业领导力的目标,董事长俞振贤为天鑫制定了一系列“练肌肉、强体魄”的策略,打响“天鑫”品牌。

专业化的生产模式,带给天鑫公司更强的专注力,集中企业资源发力技术、产品、渠道和品牌的开拓,强化企业对市场的掌控权和话语权。

人物印象▷▷▷

与往常一样,俞振贤喜欢在处理完手头的重要事项后,走进一线看看生产运作的情况。路过踏步机生产线时,刚好有一批完成组装的产品准备下线。只扫了一眼,俞振贤发现其中一台踏步机的塑料配件有着明显的瑕疵。较真的俞振贤马上会同车间负责人、物料主管、装配员工进行了一次现场办公,查找瑕疵物料进入生产线原因,并当场与相关人员商讨以后避免再度出现类似事故的做法,并要求管理人员最后形成制度。

俞振贤的身上,老一辈创业者的优点

不时闪现:性格风风火火,做事一丝不苟,三句不离本行。运动健身器材生产领域,俞振贤注入了毕生的感情,一提到健身器材,他总是神情兴奋,话语滔滔不绝。

在采访中,提及生产线改造的情况,俞振贤会在灵光一闪时忍不住说声“抱歉”,然后提起手机与生产设备制造工程师讨论一下设备改造的可行性,几句简单的言语交流,他总能抓住重点,把生产线最关键的信息透露给对方。自动化设备的改造过程中,特别是诸多自制设备里,许多细节的设置里都有俞振贤的影子。

对话俞振贤▷▷▷

问:现在,国内体育产业方兴未艾,对于天鑫公司的市场版图,你如何布局?

俞振贤:多年以来,我们都以拓展海外市场为主,在欧美主流市场,天鑫的蹦床、跑步机、动感单车等产品深受消费者的喜爱,国外成熟的体育运动消费产业给我们提供一个稳定并不断扩张的市场。

今年,我们可以明显地感觉到,七年前开始布局的国内市场呈现出爆发式增长的势头,不管是电商还是线下市场,旺盛的消费需求一下子让天鑫的生产供应感觉到巨大的压力,许多来自国内的订单需求的单项产品数量已经超过外贸订单,还真让我们有些措手不及。

现在,我们的市场战略布局正在调整,稳固国际订单的同时,逐渐加大国内市场的关注度,加快生产重心的转移,包括踏步机、动感单车等产品均已经设置了专

门针对国内市场的生产线,设立符合国内消费者审美观和运动方式的研发部门,并在体育运动迅速兴起的一线城市铺开自己的销售网络。

另外,以专业的健身会所和大型商场超市为支点,我们正在形成天鑫运动的影响力。通过围绕天鑫健身器材专门定制的健身操制造大量喜欢运动的拥趸,拓展天鑫品牌的消费模式和行业领导力。

此前,我们将产业链向下游延伸,成立天鑫健身会所,这招棋是对的。如今,健身会所经常人满为患,我们不仅看到了蓬勃兴起的国内健身运动市场,同时扎根于市场消费第一线,通过消费者的喜好、运动方式研究,为企业研发部门和营销部门提供了丰富的灵感,

问:目前,天鑫已经进入转型升级的通道,应该如何把握消费的话语权,构建天鑫品牌的市场张力?

俞振贤:在外界看来,我们一直带着健身运动器材专业制造商的烙印,不过我觉得,天鑫依然做得不够“专”,特别是国内市场开拓过程中,我们树立品牌形象的路程更应该集中火力。现在,我们的研发部门摆脱过去产品多样化的思路束缚,转而聚焦于产品“深度”的探索,新材料应用、新产品的研发、产品功能多样化尝试迈出脚步。今年,我们仅推出七八款新产品,但是这些新产品每每一炮走红,产业化效率显著提升。

在深度研发的基础上,我们加大了专利知识产权的保护力度。短短半年时间,我们已经先

后申请了20多项专利,其中大部分是以功能和结构为主的实用新型专利,这一举措对增强我们的行业领导力起到了明显的推动作用。

“专”的好处显而易见,专注于中高端产品,我们现在开始抛开销量的桎梏,增加产品附加值,通过产品性能和功能的提升,新型蹦床市场售价提高了6倍。

同时,我们把蹦床和踏步机作为主攻国内市场的拳头产品,营销渠道始一铺开,就明确提出打响“天鑫”单一品牌的目标,跑步机、蹦床、踏步机等产品均以统一品牌形象推向市场。

我的难忘时刻▷▷▷

多台全自动生产设备投入生产

今年以来,我始终都被经销商的催单电话所困扰,有的经销商甚至为了争取提前一两天交货都会与你“煲电话粥”。

上个星期,我们赶制了5000张专门针对国内市场的蹦床,结果不到一天,这些产品已经被各地的经销商“瓜分”完毕。

此前,我们开拓了日本市场,每生产一款产品,日本客商总会派驻一个产品质量管控人员,对生产的每个环节认真把控。虽然产品质量管控严格,但是一旦产品进入市场,售价即会成倍上升,中高端产品的附加值不令人眼红那是假的。

面对市场提出的要求,我深刻意识到,内部改造的步伐必须加快了。

6月初,精工车间的多台全自动设备投入试运行,马上就让我立即感受到其间的巨大变化。比

如车间里最前道的割管程序,我们引进了一台大型的全自动割管设备,可以实现12根不锈钢管同比切割,替代了原先的6名操作工的同时,精度稳定性达到98%以上,整个流程的操作效率一下提高3倍。

现在,我不断加快实施“天鑫”的内部改造计划,以机械手和自动设备替代人工操作的同时,进一步整合上下游的生产程序,做到零部件一次成型。下个星期,我将前往苏州,与一家专业设备生产企业进一步沟通,我希望他们把目前蹦床生产线的冲裁、弯轨、冲孔、磨边等程序全部整合到一个生产环节里。

天鑫已经进入“专精”的轨道,原先的生产方式不再适应我们对产量和质量的要求,强大的研发能力和智能化的生产车间才是树立“天鑫”品牌的坚强后盾。

天鑫运动为健康而生,
让消费者活力四射,
——是我们永远的追求!

俞振贤



掌门人对谈全媒体环境下的纳税双百企业