

专注创新优化布局 ,1700 多家品牌形象店遍地开花 博大 做 精 主文章不走寻常路



·企业名片·

面世 1992 年
标签 电动工具产品制造商
勋章 国家级高新技术企业、省著名商
标、省名牌产品、省级研发中心、省级创新型
示范中小企业、清洁生产审核、永康市政府
质量奖等
数说 6 万平方米生产基地
主要产品在全国(或区域)市场份额占
12.71%
拥有专利(或专有技术、软件著作权)78 项
全国有 1700 多家品牌形象店
拳头产品 角向磨光机和木工系列产品
成长密码 :以科技创新为动力 ,不断突
破产品性价比极限

● 经信视界看制造 ●

隐形冠军炼金术

记者 徐敏

根植电动工具行业 ,以科技创新
为动力 ,不断突破产品性价比极限 ,成
为角磨机和木工系列产品细分市场的
绝对领导者 ,浙江博大实业有限公司
成为隐形冠军企业培育企业 ,像极了
武侠小说中的 扫地僧 ,做 精 主文
章 ,苦练一门功夫几十年 ,看似默默无
闻 ,却凭 独门武功 臻于化境 ,为自身
发展争取到独特的 江湖地位 。

精耕行业拳头产品

要成长为细分市场的 隐形冠
军 ,必须具备核心的专业产品 ,建设
独具特色的企业品牌。博大公司总经
理吴浩东说。而这一切 ,在 博大 发
展的轨迹中也的确得到了体现。
自成立以来 ,博大公司专注于电
动工具产业做精做深 ,发展成为集科
研、制造、销售为一体的国内最具竞
争力的专业电动工具生产供应服务商
之一。值得一提的是 ,该公司生产的
角磨机和木工系列产品已成为电动工
具行业的拳头产品 ,在国内市场领域
独占鳌头。而这背后 ,离不开该公司
的 专而精 的发展方向以及坚持创新
的不懈追求。该公司积极引进先进
的设备和工艺 ,创建同行业中最具实
力的

研发中心 ,以引领行业为己任 ,打造
拥有国内最为一流制造、检测设备
的大型生产基地。

博大公司不仅拥有一支 50 人的
自主研发团队 ,并积极借助 外脑 ,整
合哈工大等高校及研究所的专家资
源 ,为公司生产、技术创新、高新产
品研发和产品品质等的提升提供了有
力支撑。

多年的深度开发 ,已经让博大公
司在国内享有较高的知名度 ,以超高
性价比铸就了卓越的品牌价值 ,即使
在市场风云变化之际 ,仍然做到游刃
有余。正是博大的电动工具在市场
中具备优良的竞争力 ,我们与经销商
之间关系显得更为紧密 ,甚至部分经
销商 70% 以上的年销售额均来自博
大的产品。吴浩东说。

精准布局营销网络

事实上 ,成功的企业既离不开专
注创新的匠心 ,更离不开勇于开拓
的企业家精神。博大 的发展 ,与吴
浩东思维犀利、不走寻常路的开拓
精神密不可分。

2015 年 ,面对国内电动工具产
业迎来转型升级的重要关口 ,吴浩
东逐步调整 博大 的战略思路 ,启
动了商业模式再造计划。在紧紧抓
牢独一无二的生产工艺和核心产品
优势的同时 ,全方位延伸博大品牌
,从原有的单一电动工具延伸到机
电类七大系列 ,严格实施质量把
控制度 ,整合各方面资源 ,形成全
系列产品模式 ,并由生产

型企业向贸易型企业转变。

同时 ,该公司精准布局全国各
地的营销网络体系 ,全面发力市场
端 ,使得经销体系从各地的经销商
直接延伸到面向终端客户 ,打通了
整条产业链的利益环节 ,放大销售端
在产业链中的带动作用。

目前该公司通过整合市场营销
网络发掘、优化的形式 ,已培育了
1700 多家标准形象网点。这些网
点都有统一的门头标识和内部布局
,把博大的品牌形象优势从生产端
向销售端延伸。

线下博大品牌形象店遍地开花
,线上博大电商平台发展迅猛。从
2015 年进入电商领域开始 ,该公
司电商营销队伍在不断扩大 ,更是
吸引了各地经销商的线上 加盟 。
应该说 ,电商系统的发展是我们整
个体系改革的重要组成部分 ,虽然
运营主体由经销商来组建 ,但是每
家网店都是在公司的统一指导与培
训下开设 ,保持统一的步调。吴浩
东介绍。

在吴浩东看来 ,线上线下充分
结合是该公司电商体系快速成型并
发展壮大的秘诀 ,电动工具消费特
点决定了售后服务在整个营销环节
中起到举足轻重的作用。博大 多
年来一直打造的领先的服务能力和
良好的消费体验恰好成为电商发
展的强大助力 ,赢得了市场的美誉
度和客户的忠诚度 ,由此也获得了
更大的市场发展空间。

既想自住 又想投资 , 如何买房 ?



海航
说房点盘

陈海航 ,房地产经纪人 ,高级
技师 ,浙江省政府采购评审专家。

记者 应柳依

我都去了好几趟杭州了 ,越
看越纠结 ,陈老师您帮忙出出主
意吧 !就在几天前 ,资深房地产经
纪人陈海航接到一通来自我市市
民程女士的 求救 电话。

其实 ,在找到他之前 ,这位程
女士已经看了不下几十套房子。
在她的叙述下 ,陈海航大致了解
了程女士的需求 :工作在永康 ,已
在本地有了首套房 ,手头还有余
钱 ,想要在省会投资一把 ,目前在
观望是价值在 700 万元左右的房
产。

这需求如此简单明了 ,虽然
杭州的房价确实高 ,但这预算里
也并不是找不到合适的房子。困
惑之余 ,陈海航终于发现了让程
女士摇摆不定的那枚关键性 棋
子 。我要买这套房子 ,虽然是投
资但得兼顾自住 ,兴许过几年我
们会去杭州发展。程女士道出自
己的困扰。

事实上 ,有这样困惑的购房者
不在少数 ,甚至占了很大的比
例。要投资亦要自住 ,这到底合
理吗 ?

不提倡兼顾 ! 陈海航毫不
犹豫地回答 ,以目前国内的情况
来看 ,两者分离更为有利。为何
分离 ?在他看来 ,一个好的自住
产品 ,最大的特点是符合当下自
己生活需求 ,例如楼层、采光、
学区、交通等。而投资要的是
什么 ?显然是投资回报率。比如
片区内有足够的卖点 ,地铁线、
政务区、自贸区等 ,而这些利好
足够的情况下 ,会让人忽略户型
之类的属性 ,自住未必舒适。

同样价格的两套房 ,一个在
市郊 150 平方米的三房 ,一个在
市中心 88 平方米的二手房 ,你会
选哪个 ? 陈海航用这样的一个简
单例子进行深入分析 ,无疑 ,在
购房价格区间内 ,如果三房大面
积是刚性需求 ,购买者一定是优
先选择满足近居住需求的三房。
而投资则正好相反 ,在实际后期
升值上 ,在市中心的那套房产交
易上一定会更高一筹。

所以 ,居住是居住 ,投资是投
资 ,如果硬要综合在一起去考
虑 ,大概率折中后的结果 ,既不会
太舒适 ,也不会回报率特别高。
陈海航再次强调 ,投资和自住还
是要分离 ,鱼与熊掌显然不可兼
得。

为 家人 备下好礼 给客户带去惊喜

这家装饰企业迎来 15 周年华诞

记者 应柳依

本报讯 吹蜡烛 ,吃蛋糕 ,每个
人都洋溢着幸福的笑容 ,这是给
谁过生日 ? 原来 ,日前金华鹏程
装饰工程有限公司迎来了它的 15
周年华诞 ,为此 ,这家企业早早
地就为 家人 备下好礼 ,提前给
客户准备了惊喜。

当天 ,鹏程装饰的 家人 们早
早等候在门口 ,通过早会的加油
鼓励展示崭新的面貌 ,用最热情
的服务迎接客户的光临。我是朋
友介绍过来的 ,这次来仔细了解
下活动。来自我市丽州一品的市
民小余月初已在鹏程装饰的永
康门店进行了咨询 ,听闻金华总
部有活动 ,赶紧过来一探究竟。

我们提供了一个一站式装修
体验中心 ,而不仅仅是用冷冰冰
的数据

进行分析。鹏程装饰总经理厉
晓梅表示 ,通过邀请客户走进一
比一展示间 ,这种通过零距离观
看施工和设计环节的全开放模
式 ,可以让他们提前见 到自己未
来家。

在鹏程装饰的展厅内 ,各种风
格样板间一应俱全 ,家装工艺展
示、材料展示 (瓷砖、地板、橱
柜、洁具、扣板、隔断、门、板
材、五金配件、开关面板、灯具
及辅材)、家具展示、软装配饰
等一应俱全。经过多年的积淀 ,
该公司的工厂买家模式日臻成熟
,并迈开了全国连锁扩张的步伐。
去年 ,鹏程装饰兰溪、永康、东
阳三家分公司相继开业 ,并受到
业内人士的广泛关注以及大量的
拥趸。

为了保障良好的口碑 ,这家老
牌装饰企业为客户提供了三重保
障 ,坚持实行项目经理 员工制 ,
双方签订劳动合

同 ,有固定的工资收入 ,有系统
、专业的培训 ,并组织考核选拔
 ,工程不外包 ,让施工更规范有
序 ,经重新调整 ,今年推出了两
款精装定制整装套餐 ,包含瓷
砖、橱柜、房门、柜子、地板、
石材、洁具、集成吊顶等八大
类主材、近千款全装产品 ,让施
工更省心省钱 ;实行 六重监
管 ,单项验收 制度 ,上一道工序
严格按照规范和标准的要求进行
施工 ,在验收合格后才能进入下
一道工序 ,让工程更严谨 ,返工
率更是寥寥。

据悉 ,鹏程装饰的周年活动
将持续到本月底 ,在此期间 ,客
户可以享受好礼相送、抽奖活
动、下单就送、设计打折、品质
升级等一系列惊喜。值得一提的是
,该公司还联合工农中建四大银
行推出各项装修贷款产品 ,把装
修变得更加简单 (详情可到门店
咨询)。