

优化营销 透过门道



客商参观门博会展位



江山欧派传世铜门系列



欧盾公司铝卡门



当前,受新建楼盘开发量减少、工程回款周期延长及价格战内卷的冲击,工程门市场订单量同比下滑已成为不争的事实。门博会作为门业贸易交流的重要平台,是门业发展趋势的风向标。记者从本届展会上了解到,这场从ToB(面向企业)到ToC(面向消费者)的转型浪潮,正重塑门业竞争新格局。

文化赋能 推动营销战略升级

重塑竞争格局

展会上,记者走进江山欧派的展位,便被一群富丽的铜门所吸引,他们正围着一樘标价99万元的铜门议论纷纷。在我们城市,这几乎能买一套小户型的套房了。一名来自江西南昌的客商笑着说。

江山欧派渠道负责人周庆君介绍,这款“天价门”的推出并非盲目之举,而是基于公司对市场趋势的精准把握。

当前,门企普遍面临着产品同质化严重的现状。在过去较长一段时间,以永康、江山为代表的门业产业集聚区,一些低端产品不仅影响了利润空间,也制约了整个门业的高质量发展。消费者对高端、个性化家居产品的需求日益增长,而市场上能满足这

一需求的产品却相对匮乏。江山欧派敏锐地捕捉到了这一市场空白,向高端领域进军。

近年来,江山欧派以文化为载体,将其融入营销战略里,借助文化传承赋予产品更多价值。文化赋能,让产品与文化相互促进、相辅相成,形成了江山欧派转型升级的独特亮点。江山欧派不仅是家居用品,更成为了承载文化记忆和情感的艺术品,在高端市场占据了一席之地。

通过产品高端化、定制化,扭转市场对门业的认知,正逐步成为助推门业高质量发展的路径之一。早在2019年,步阳集团大师系列大宅门曾拍出110万元的“天价”。在注重智能化改造和高价值产品研发的同时,步阳集

团邀请国内知名艺术大师参与产品制造,结合木雕、铜雕工艺,采用珍贵材料,开创了国内门业由工业品向收藏品跨越的先河,一度拉高了门业市场销售价格的“上限”。

目前,门业市场竞争激烈,产品同质化现象严重。众多中小企业集中在中低端市场,通过价格战争夺市场份额,导致行业利润空间不断压缩。高端化发展可以帮助企业摆脱低价竞争的困境,开辟新的市场空间,提高企业的市场占有率和盈利能力。我希望高端门可以扭转市场对门业的认知,助推整个行业从传统的劳动密集型向技术密集型、创新驱动型转变。步阳集团相关负责人介绍。

私人定制 打开农村门业市场

与江山欧派、步阳集团等门企通过私人订制等方式打开高端市场不同,在欧盾公司的展位上,该公司总经理曹朝军围绕“门窗行业不景气”“私人订制的市场潜力大”等热门话题,向记者分享了企业从工程门转向零售门的破局之路。

曹朝军说,房地产市场作为门业主要下游应用领域,其波动犹如蝴蝶效应,直接牵动着门企的发展。当下工程门业务面临订单减少、回款周期长等诸多困境。此外,随着消费需求升级的浪潮汹涌而来,消费者不再满足于千篇一律的产品,而是渴望拥有一樘独一无二、彰显个人品味和身份的“门”。这促使欧盾公司下定决心,必须打破常规,寻找新的增长点。

城市的市场疲惫了,我们就尝试把业务推广到农村去。曹朝军说,该

公司一方面大力推进工厂柔性生产,另一方面紧跟国家乡村振兴战略等政策导向,敏锐洞察到农村市场对私人订制产品的需求蕴含的巨大商机。

为了精准把握农村市场需求,欧盾公司组织专业团队深入各地农村进行细致调研。他们不仅考察不同地域的建筑风格,还与当地村民深入交流,了解他们的审美观念和实际用途。如在一些少数民族聚居的农村,村民希望门能融入民族文化元素,而在一些注重实用性的农村,村民则更注重门的防盗、隔音等功能。

我国地广辽阔,农村地区建筑风格丰富多样,村民的审美观念与实际需求也各不相同,这为定制化的民用门提供了广阔的发展空间。曹朝军说。

此外,有业内人士指出,随着我国进入老龄化社会,老人对门槛高度和开门方式、角度、速度等都有了新要求,医疗门、康养门在医疗建设领域将是一片市场蓝海。

医疗门的产品要求远胜当前绝大部分门,不同医疗场景对医疗门的功能需求各异,医疗门市场潜力巨大,但也十分考验企业的制造实力。星月安防相关负责人介绍。

日前,第二十六届全国医院建设大会暨国际医院建设、装备及管理展览会于武汉国际博览中心举办,星月安防以首创的钢结构装配式钢制品门墙顶空间化产品集成展示,为未来医院建设领域带来了新的思路与方向,收获不少潜在客户。这也让星月安防更加坚定地看好医疗门的未来市场。



门企工作人员在直播

记者手记

开辟门业新赛道 塑造发展新优势

近年来,我国门业取得了长足的发展,市场规模不断扩大。早些年,随着城市化进程的加速和房地产行业的蓬勃发展,门作为家居和建筑不可或缺的一部分,需求量持续增长。从家庭住宅到商业建筑,从城市到乡村,门的应用场景日益广泛。同时,消费者对品质、功能、外观等方面的要求越来越高,推动了门业行业向高端化、个性化、智能化方向发展。

然而,门业在发展过程中也面临诸

多挑战。产品同质化严重是当前最为突出的问题之一。在永康、江山等门业产业集聚区,一些企业生产的产品在设计、材质、工艺等方面相似度极高,缺乏创新和特色。这种同质化竞争不仅导致企业利润空间被严重压缩,也制约了整个门业的高质量发展。企业为了争夺有限的市场份额,不得不陷入价格战的恶性循环,产品质量和服务水平也难以得到有效提升。

此外,消费者对高端、个性化家居

产品的需求日益增长,但市场上能满足这一需求的产品却相对匮乏。随着人们生活水平的提高和消费观念的转变,消费者不再仅仅满足于门的基本使用功能,而是更加注重门的艺术价值、文化内涵和个性化定制。然而,目前门业市场上高端产品占比不高,个性化定制服务也不够完善,无法满足消费者多样化需求。

业内人士认为,门企在面对市场挑战时,正积极寻求变革与突破。无论是

江山欧派高端化订制文化铜门,还是欧盾公司深挖农村市场、星月安防开辟医疗门市场,这些无不展现了门企在转型浪潮中的创新与活力。这些成功案例不仅为门业发展提供了有益的借鉴,也让我们看到了门业未来发展的无限可能。在机遇与挑战并存的市场环境下,门企唯有不断创新、精准定位、优质服务,才能在激烈的市场竞争中脱颖而出,实现高质量发展。

融媒记者 程明