

重庆市场

# 重庆领军人沙龙走进德琅家具—— 相互学习取经验 共同交流促发展

《建材商界》陈浩

9月24日下午,来自重庆各个区域的全屋定制大咖齐聚大足龙水工业园的重庆德琅家具有限公司。此次会议由《建材商界》发起,聚齐了重庆地区的厂家、材料商、设备商、软件商等,代表企业有重庆德琅家具董事长黄重庆,重庆智能定制家居协会发起人、希格玛门业董事长黄昭健,重庆橱柜衣柜定制协会会长、家由莱董事长张永红,重庆木一阁智能家居有限公司总经理刘斌,重庆林工机械设备有限公司总经理杨代林,重庆林佳建材有限公司总经理刘利,重庆固豪木业有限公司总经理郭云,重庆双虎套装门有限公司总经理高振鹏,重庆金迈家居有限公司总经理李友余等厂家、配套商和软件商,大家也紧紧围绕如何提升“重庆造”的品牌影响力展开了探讨,发表了不同的观点和看法,一起为未来重庆全屋定制行业的发展发光发热!

首先,由建材商界重庆负责人夏代胜致辞,大家各自自我介绍,相互认识后,就围绕着如何做重庆大重庆造展开了积极的讨论——



**德琅家具黄重庆:**首先,我认为这次交流会对大家受益匪浅,也对重庆整个全屋定制行业的发展也会有促进作用。这次的交流,是开放式的,参观工厂,也是全部开放,希望大家能踊跃的提出问题,发表自己的观点认真的探讨。



我觉得,目前重庆定制企业大部分都是在摸着石头过河,在这样严峻的挑战下,我们更应该多学习,多交流,大家有什么好的意见,好的理念都提出来相互学习。整个市场同质化,也考验着我们每一家工厂的创新力,创新,在于生产,也体现在工艺,也有设备上,软件管理上,经营理念上,营销上,大家一定要把产品质量做扎实,把基础打牢以迎接现在市场和消费者的考验。

现在重庆的企业,很少能交出一份完美的答卷,我们需要学习,需要创新的地方还有很多,所以说我们的提升空间还很大,重庆的市场也很大,就像一块大蛋糕,谁能吃得了,谁能吃得多,那就是八仙过海,各显神通了。除了学习、创新,我们也需要合作,合作是企业与企业之间,行业与行业之间,产品与产品之间,乃至跨界合作,每一个领域,我们都需要提升,需要深度合作,需要资源共享,更需要大家抱团发展,互惠互利,这样,自己不仅能发展得越来越好,整个行业也能再上新台阶!现在很多企业都在说:不改变就是等死,改变,怕改变,不管怎么样,企业要想活得长久,改变是必须的,这是必死之路,没有捷径!



**重庆橱柜衣柜定制协会会长张永红:**新工艺,新技术,是考验一个企业能否长久活下去的不可抗拒的因素!以前,大家都是在散打,用一个成语形容,就是化整为零,现在我们正往化零为整的模式靠近!

如今的市场越来越严峻,已经过了单打独斗的时代,包括现在的一线、二线品牌,他们都在抱团发展,都在积极的做出改变来适应,来迎合消费者和市场,他们都在不断的完善自己,来抢占市场份额,那我们又在做什么?我们又还能做什么?我们还能做什么?

目前,我的看法是企业有三大成本:1.原材料成本,2.人工成本,3.运营成本,谁能把成本控制好,把营销做好,谁就能赚钱,但是这三大大成本就像是一本很厚的书,从看到读到理解再到精通,可能要用大半辈子的时间去参悟。三大成本中,人工成本最为核心。说到原材料成本,就是油漆和木材。举一个油漆的例子,未来的油漆,绝对是以水性油漆为主,绝对是发展趋势,因为它既能解决环保问题,又能迎合市场和消费者,也能解决消防安全问题,更主要的是水性油漆不含甲醛和苯,符合未来的环保版块的发展趋势。最后,希望渝派家居众志成城,攻坚克难,把好的理念分享给大家,让重庆造能走出重庆,走向全国。



**重庆希格玛门业黄昭健:**目前,整个市场业绩下滑了20%-30%,我觉得很正常,因为现在市场严峻,行业也比较动荡,整个产业链都受到了影响,越是这个时候,越考验我们的实力,从产品创新、产品质量、售后服务、营销管理、生产工艺等,每一个细节,每一个领域,都在面临着挑战。

我这段时间,去了很多地方,参观了很多企业,了解了市场发展和行情,有些不怎么知名的企业,一年的产值也能上亿,这个现象值得我们反思,说质量,我们的产品不一定比他们质量差,说价格,大家都差不多,说服务,我们的服务也不差,那为什么我们的业绩就定格了,还反减不增,那我们的瓶颈到底在哪里?我们需要做什么?怎么做?这些问题值得大家反思。

我个人觉得,虽然大家都在说现在行业不景气,企业发展困难,但我觉得市场前景一片良好。市场是没有问题的,消费者也是没有问题的,是我们自己出了问题,我们的产品没有核心竞争力,我们的生产技术没有竞争力,我们的营销管理没有竞争力,我们的创新没有竞争力,我们的经营理念没有竞争力,导致了我们现在都在迷茫,徘徊,发展一团乱,很多企业都丧失了信心。越是这个时候,我们越要保持冷静,积极的面对问题,找出问题,然后解决。

现在,我们的出路,就决定着企业的出路,未来是一个资源整合,资源共享,抱团发展的时代,更趋向于专业化的生产和管理,未来,是一个产业链的时代,市场会细分,做品牌,做生产,做营销,做策略,我们要选择自己擅长的领域,然后发挥到极致。同时,也呼吁大家,能真正携手并进,大家多交流,多学习,有好的理念多分享,多组织大家,调动大家的积极性,抱团取暖,大家才能共同进步,渝派家居才能有一席之地!



**林工机械杨代林:**我是做木工机械的,我的使命和职责,就是保证大家能够更好更快的生产,我们将会为各位提供目前最先进的设备,效率和质量齐头并进,把大家的服务做好,做大家最坚强的后盾!



**固豪木业郭云:**我是做木门行业出身,稳扎稳打10年时间,之后才接触到全屋定制这个行业,我个人觉得,全屋定制是未来的发展方向,定制行业的市场很大,发展空间和潜力也很大,我们公司今年在全屋定制版块的营销费用就达到了1500万,后期还会持续对定制版块的研发投入和营销投入,我

们敢于冒险,因为我们信心,有决心能做好定制版块。同时,我也希望大家在定制版块能够相互合作,多领域的合作,共同把重庆全屋定制行业做大做强!



**林佳建材刘利:**其实,我和德琅是竞争对手关系,但我们的竞争,是良性竞争,从来不打价格战,在客户竞争上,我们反而是以高价来竞争,我卖150,德琅卖160,我们拼的是产品质量,拼的是服务,我们有这个底气,同时我也希望大家不要低价竞争,因为一个企业存活下去总要有合理的

利润来作为支撑,而低价竞争就像是在练“七伤拳”,先伤己后伤人,最后大家都活不了。所以我呼吁大家多在产品、服务、研发、营销上下功夫,为了我们行业,为了大家能够良性

的发展,大家一定要专业,专注,专心!



**酷家乐高原:**互联网对于传统制造业不是改变,而是相互融合!我记得工信部原来提倡的是“以工业化带动信息化”,而现在是在“以信息化带动工业化”,国家提倡互联网+,是各个领域的企业能够真正借助互联网庞大的基数和各个行业能够真正的互融互连,打通企业乃至行业的“七经八脉”,实现真正的转型升级!而互联网软件,带给企业的是更便捷,更高效率,更快更好的实现从生产到营销到售后的一站式服务!

随后,木一阁智能家居刘斌,双虎套装门高振鹏,金迈家居李友余,1010周启军等,都发表了自己的看法和见解,最后,大家合影留念,共同见证本次会议的圆满成功。大家也是受益匪浅,学到了很多干货,我们共同祝愿渝派家居能打出自己的一片天地和一张名片,做到“好定制,重庆造”!



## 成都标杆浴室柜重点推荐

**OU LAN TE<sup>®</sup> BATHROOM**  
**欧兰特卫浴**  
浴室柜制造专家

招商热线: 13708055436

展厅: 成都嘉森美家居北门店二区10楼9-10号 电话: 028-82989632

**JINDUN 金顿**

招商热线: 13980004816

全屋定制及卫浴: 13980004816

工业园区生产

**赚钱**

十二年持续为客户

大品牌值得信赖

四川省内

**50**家

专卖店盛情招商

招商热线: 028-8310 0580

电话: 135 4012 4328