



一扇门背后的创新突围

探寻行业洗牌下永康门企向上生长的新“门道”

中国门业看永康。作为中国乃至全球门业集聚度最高、市场辐射最广、标准引领最强的地区,永康门产品产值、产量均居中国之首,产品销往全球100多个国家和地区。

然而,近几年,在房地产市场“降温”的大背景下,门业市场竞争已悄然步入新格局——价格战频频冒头,各类新设计、新工艺、新技术争奇斗艳、百花齐放,行业内卷更上一层楼。立足新的市场环境,企业如何破圈出局,为品牌提供更强驱动力?在第14届中国(永康)国际门业博览会临近之际,笔者走访永康市多家门企,探寻其危中寻机、乘风破浪的发展新“门道”。

注入智慧DNA,发力智能制造



对着门刷脸,大门自动开启,全屋智能设备即刻被唤醒,灯光亮起,舒缓的音乐响起,窗帘缓缓拉开。门内侧的中控触摸屏显示着实时监控、天气、日期、留言……这一幕发生在金凯德集团有限公司(以下简称“金凯德公司”)展厅内。

“这是我们第二代智慧门,它集成入户系统、可视系统、人体感应系统等7大系统,支持人脸识别、指纹、密码、蓝牙、NFC等7种开锁方式,可联动上千款智能产品。”金凯德公司品牌总监李开敏介绍,2019年智能锁赛道火爆,该公司嗅到

智能制造的商机,次年便正式切入智能门赛道,大手笔加码研发。

“随着社会发展以及消费升级,大家对门的要求不断提高。入户门作为家居环境的第一道入口,智能化十分迫切而实用。”李开敏透露,自去年上市以来,第二代智慧门的市

场反响不错,在今年3月沙特推介会上,该产品的客户意向度颇高。

目前,金凯德公司第三代智慧门已经落地生产,样品将在第14届中国(永康)国际门业博览会上首秀亮相。

随着智能家居风潮愈演愈烈,作为家里家外的链接者,门不再只提供隔离的功能,而开始插上智慧翅膀,以智能制造抢占新市场日益成为众多门企的共识。

早在2019年的云栖大会上,王力安防科技股份有限公司(以下简称“王力公司”)第一代机器人安全门就横空出世。

“机器人安全门搭载了遥感识别、自动开关门、自动布防撤防、智能防夹等‘黑科技’。”王力公司品牌传播总监徐勇攀介绍,在去年第13届中国(永康)国际门业博览会上,第三代机器人安全门斩获了一众客商

的青睐。不仅如此,以智能门为起点,王力公司致力于打造“一门开启,全屋智能”的智慧家居解决方案。结合自主研发的爱感全屋智能家居系统,该公司把智能门和智能窗、智能晾衣架、智能新风系统、智能照明系统等深度融合,带给消费者丰富的智能家居体验。



吃细分市场“奶酪”,做精做强专业领域

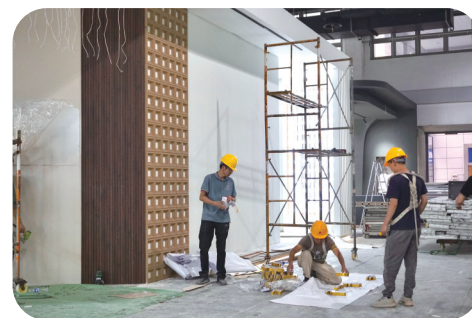


主,其自主品牌威艺帝旗下有四大系列产品,涵盖多种使用场景。

虽然威艺公司“入门”晚,成立不过短短两三年,但其经销商已经覆盖全国各个省份。去年,该公司的销售额同比增长近100%,呈现强劲增长态势。

“防盗门作为家庭安全的第一道屏障,防盗和安全是基本性能。在市场同质化严重的情况下,我们深知打造差异化产品的重要性,于是在不断提升产品防盗和安全性能的基础上,朝智能、静音、颜值等方向发力,进一步提高产品的附加值与核心竞争力。”杨斌透露,门产品更新迭代速度较快,今年,威艺公司计划推出两大系列新品,继续扩张防盗门产品线。

作为行业新秀,威艺公司的细分打法其实是永康不少中小型门企的真实写照。当前,行业头部效应日益突出,如何挤进竞争激烈的市场,从中分得一杯羹?专注细分领域无疑是一条可行的通路。只要找准方向,走好差异化发展之路,中小型门企也仍然能在行业洗牌之下“厮杀”出一席之地。



邀约经销商、召开筹备会议……虽然连日来忙得不可开交,但浙江威艺门业有限公司(以下简称“威艺公司”)总经理杨斌却格外充实。第14届中国(永康)国际门业博览会期间,该公司经销商大会如约而至,并展出新产品、开展经销商培训。

“目前我们的产销形势良好,订单已经排到7月底了。”杨斌介绍,威艺公司主要研发生产销售群体以80后、90后年轻一代为

■笔者手记

如果用个词形容笔者接连几天采访过程中的感受,那就是“繁忙”。这种繁忙不仅体现在生产车间的勃勃生机上,也体现在门企的“爱折腾”里,或筹备新品发布会,或筹备经销商大会,或备战第14届中国(永康)国际门业博览会……更令人欣喜的是,面对当前以及未来的市场,永康门企依旧充满信心。

“再不好的行情也是有希望的,良币驱逐劣币,比拼的是大家的基本功与运营力。”正如金凯德公司品牌总监李开敏所说,在国内国外“双循环”的背景下,无论行业怎么“卷”,仍有一定的市场份额存在。机遇往往与危机并存,对企业来说,关键要向前看,练内功、提品质、塑品牌。

从产品端而言,无论是行业优等生还是行业后进生,无论是全能选手还是单打冠军,要想在激烈的市场竞争中立于不败之地,归根结底要提升产品竞争力,顺势而为做符合市场口味的产品,创新赋能做含“新”量高的产品。

小小一扇门,大大一产业。世界门业研发制造的版图上,“永康印记”深刻。未来,又会是一幅怎样的光景呢?我们期待更多的永康门企乘风破浪,走向“微笑曲线”的两端,更多的“永康门”一路突围,“起舞”全球市场。

张曼欣

培育新增长点,切入全屋定制赛道



在春天集团有限公司(以下简称“春天集团”)生产车间,全屋定制生产线马力全开,虽不见几名工人,但各类智能化、自动化设备将一道道复杂的工序高效链接起来,一派井然有序的

生产景象。

“相较生产一扇门,全屋定制对各方面都提出了更高的要求。举个例子,原先生产钢质门的时候,合页规格型号有十几种,而全屋定制产品全覆盖后合页规

格型号达到了几十种。”春天集团营销中心总经理童侠拓介绍,眼前这条全屋定制生产线是该公司斥资上千万元引进的,今年4月底刚投产,实现了从开料、封边、钻孔、分拣到包装的全面升级,不仅提升了全屋定制生产流程的自动化和智能化水平,更大大提高了产品的品质标准与生产效率。

从一扇门跨向门墙柜一体化的全屋定制,早在几年前,春天集团就瞄准全屋定制赛道,走上了转型之路。去年6月,该公司组建佛山研发中心,形成生产制造在永康、设计研发营销在佛山的全屋定制发展格局,该公司正式开启“门业+全屋”两条腿走路模式,全面

进入定制时代。

“今年以来,我们重点发力全屋定制业务,目前全屋定制订单情况持续向好,一季度全屋定制销售额比去年同期增长了300%左右。我们计划三年内全屋定制的年销售额突破3亿元。”对于未来,童侠拓充满期待。在他看来,随着人们生活水平提高与消费观不断升级,特别是年轻一代逐渐成为中坚消费力量,消费者追求更优质的家居环境和更简便的家居解决方案。全屋定制既能满足存量市场下扩品类,又能提高客单值,为企业培育新增长点的同时,也为消费者提供了一站式家居消费的新选择。

