

顺德“企”示录

研发设计撬动制造发展

尼洛施厨卫坚持原创设计,自主研发产品获得德国红点产品设计奖

4月,位于顺德杏坛的广东尼洛施厨卫有限公司(以下简称“尼洛施厨卫”)收到一则喜讯,由企业自主研发的双触媒阶梯水槽获得德国红点产品设计奖。获奖对于企业来说极具意义,肯定了企业注重原创设计的坚持,更凭借出色的产品得到国际范围内的广泛认可。

德国红点设计奖是国际认可的全工业界设计顶级奖项之一,旨在表彰全球范围内拥有杰出设计品质的产品。“获奖产品注重设计、实用性,拿到德国红点产品设计奖是一种鼓励。”广东尼洛施厨卫有限公司总经理郭永坚说,企业把产品研发、设计摆在了重要位置,从注重产品功能描述到看重产品功能设计、外观设计,看似细微的变化却体现了企业发展的进步。

从双触媒阶梯水槽的迭代更新,可窥探尼洛施厨卫的设计创新活力。

先看产品研发。当厨卫产品市场进入白热化竞争阶段,尼洛施厨卫选择另辟蹊径,深入水槽赛道,做别人不愿意做的产品,开发了带洗杯器、阶梯式水槽,市场反响良好。看准商机,企业尝试研发更多“异形”水槽,在外观、功能上做文章,一改大众对水槽的印象。

对于差异化竞争,郭永坚认为,要做到差异化,重中之重还是产品的创新,以品质为核心竞争力才能获得客户的高度认可,研发差异化产品才能抢占市场制高点。

一次参加展会的偶然契机,郭永坚发现了水触媒技术的应用。该技术以自来水作为解毒净化的原材料,不需任何化学添加,通过水分子的裂解与还原产生极高能量,起到杀菌净化作用。郭永坚带领团队一同探索,尝试将水触媒技术应用于水槽中,解决外观设计、密闭性、安

全性能等问题。

“我们开发了双触媒阶梯水槽,加入紫外线杀菌灯和水触媒技术。”郭永坚介绍,技术的融入,需要在水槽表面“挖洞”放入零部件,团队在外观设计上,既保证了美观,又确保了水槽的密闭性,不漏水且符合使用习惯。此外,团队也从防漏电开关、电极板使用上大胆探索,提高了外接电源的安全性,降低电压输出功率。

经过近两年的研发,尼洛施厨卫在2019年推出双触媒阶梯水槽,电商销量位居平台前列,成为了企业的拳头产品。2020年,升级后的二代产品走向市场,功能性、实用性更强。

再看设计驱动。尼洛施厨卫在销售和客户群体中找灵感。经过长时间的积累,企业所研发生产的产品得到不同消费群体的认可。分析企业的客户群像,主要集中在80后和90后。郭永坚认为,人们对美好生活的期盼,给了企业发展的机会,企业以设计驱动发展,力争让产品具备无法复制性。

现阶段,尼洛施厨卫在进行双触媒阶梯水槽的第三次升级,加入智能化元素,提升产品使用的便捷度。预计今年内,第三代双触媒阶梯水槽将推出市场。除了升级水槽,企业在水龙头研发上加大研发投入,推出定制化水槽业务,更能满足客户的需求。

“企业看重原创设计,在水槽这一细分赛道坚守,用设计创新来打开产品的无限可能性。”郭永坚说,企业建设了设计研发中心,未来会根据消费者需求,开发餐边柜水槽、特小水槽等产品,在小众类上做精做深。

从无到有、从有到优,尼洛施厨卫步步稳扎稳打,立志朝高新技术企业、“专精特新”企业方



尼洛施厨卫今年将继续在线下、线上发力,打开产品销路。



尼洛施厨卫自主研发设计的双触媒阶梯水槽获德国红点2024产品设计奖。

向发展。企业目前拥有10项实用新型专利,正申请5项实用新型专利、1项发明专利。凭借双触媒阶梯水槽产品,尼洛施厨卫更斩获法国设计奖、美国缪斯设计奖、德国红点产品设计奖等奖项。

在郭永坚看来,企业要坚持长期自主创新,坚定做好产品、坚守产品品质,才能在赛道上站稳脚跟,穿越经济周期。按照计划,尼洛施厨卫今年将继续在线

下、线上发力,利用线下体验店打开产品销路,同时开拓海外市场,将在年底前往迪拜参加展览,将好产品销往全球。

随着产品迭代、销路拓宽,尼洛施厨卫今年营收有望实现近40%的增长。郭永坚对此有底气、有信心。

文/顺德融媒记者叶芝婷 实习生梁颂言
图/顺德融媒记者何冠洪

剖析行业趋势 助力企业发展

陶瓷卫浴流通商10强、创新服务商100强在顺德发布

珠江商报讯 记者黄澄献报道:4月18日至22日,备受关注的2024佛山潭洲陶瓷展在潭洲国际会展中心举行,2024陶商大会暨中国陶瓷100强发布会同期举办,面向全行业发布“陶瓷卫浴流通商10强”“陶瓷卫浴创新服务商100强”,现场大咖云集,深入剖析行业趋势,帮助企业更好把握当下转型升级方向和经营之道。

从2022年开始,主办方通过大量数据分析、实地调研进行陶瓷卫浴行业100强企业统计,从全球视野观察行业的发展,分析不同企业的比较优势和增长路径。本次榜单首次把经销流通环节纳入统计范围,从营收规模、市场占有率、模式创新贡献、客户服务、门店运营、新媒体投入以及行业影响力等多个方面综合考量,发布了“陶瓷卫浴流通商10强”和“陶瓷卫浴创新服务商100强”。

广东省建材行业协会会长、新明珠集团董事长兼总裁叶德林表示,经销商是最接近消费者、最了解市场动向的人群,让陶瓷卫浴产品更好地走进千家万户。近年来,从最初的供不应求、瓷砖产品较为单一,到如今销售渠道和消费者审美的变化,终端制造商强者越来越强,市场份额越来越集中,行业发生了翻天覆地的变化。他认为,身处巨大的变化中,唯有不断进行自我调整,不断优化自身,提升竞争力,才可以立于不败之地。

华耐家居集团董事长贾锋在进行《经销商进化之道》主题演讲时表示,消费者在购买产品时,越来越重视情绪价值,这也是长期的品牌经营和投入的结果,让消费者愿意为这个品牌买单。他认为,经销商的本分,就是把每一个顾客服务好,做好每一款产品的服务,建立与消费者之间的信任。

活动现场举行了一场精彩的“大商论坛”。据了解,2024年佛山潭洲陶瓷展朋友圈进一步扩大,参展商从佛山扩展到全国各大主流产区,再扩展到意大利、西班牙、德国、日本、马来西亚、印度、瑞士、挪威、希腊等十多个国家和地区,进口品牌、进口产品的比例进一步扩大。

完善自身建设 坚持服务为本

顺德区塑料协会举行第三届理事监事会就职典礼

珠江商报讯 记者黄澄献报道:近日,顺德区塑料协会举行第三届理事监事会就职典礼,广东蓝航塑胶有限公司总裁麦钊任协会新一届会长,当天还选举增补了副会长和理事单位,表彰了一批优秀企业。

顺德区塑料协会成立于2010年,目前有会员企业100多家,汇聚了整个塑料产业链企业。该协会自成立以来,充分发挥桥梁纽带作用,想方设法提高会员企业综合实力,为会员寻觅商机穿针引线,已建立了电子商务交易平台、大型物流商贸中心,举办了行业交流、考察、走访等活动约282宗。

今年1月,顺德区塑料协会已选举产生了第三届理事监事会成员。作为协会新一届会长,麦钊表示,将带领协会加强社会联系,努力架起会员与社会沟通的桥梁。同时,协会将坚持服务为本,提供市场信息、经济信息咨询等服务,为企业寻找合作伙伴、兴办实业提供贴心服务,加大与友好商协会合作力度,组织会员外出学习考察,提升协会知名度,不断增强协会的凝聚力,“我们将不断完善协会自身建设,使协会真正成为‘会员之家’,在经济社会高质量发展的新征程中贡献力量。”

顺德区塑料协会荣誉会长黄铭雄表示,塑料行业与人们的日常生活息息相关,在各个领域发挥着重要的作用,同时也面临着诸多挑战,如环境保护、可持续发展等问题,顺德区塑料协会将继续发挥引领作用,推动行业的技术创新和可持续发展,加强与相关部门和社会各界的合作,推动行业绿色、高质量发展。

据了解,2023年,广东省塑料加工业规模以上企业统计数5535家,数量创历史新高。当天举行了行业论坛,深入分析广东省塑料工业及行业运行概况,帮助企业了解行业发展趋势,更好地制定发展战略。

整合资源携手发展

顺博城发公司与科顺股份进行全面战略合作

珠江商报讯 记者黄澄献报道:4月18日,顺博城发公司与科顺防水科技股份有限公司举行了战略合作签约仪式。双方将通过产业合资合作、贸易战略合作、产品推广及新技术开发应用等形式进行全面战略合作。

科顺股份作为中国建筑防水建材行业的领军企业,位列全球建筑材料上市公司百强,历经20余年的经营和发展,综合实力雄厚,技术创新领先。在顺德优质的营商环境中,科顺股份加速全国战略布局,积极拓展国际市场,不断向高质量发展的目标迈进。今年以来,科顺股份加强与

顺德本地国企合作,此前已与顺控集团就城市基础设施建设、城市更新、产城融合、物业升级改造、绿色建材应用等进行全面战略合作。

顺博城发公司作为顺铁公司建设板块的核心力量,一直致力于推动城市高质量发展和城市品质提升,承担着推动区域经济发展的重要使命。在本次与科顺防水科技股份有限公司的战略合作中,顺博城发公司将充分发挥其在项目开发、工业建材等领域的资源优势,凭借国企资源网络为合作项目的成功实施和长远发展提供坚实的基础。

签约仪式上,双方就如何深化合作、实现互利共赢进行了深入探讨。顺博城发公司方面认为,通过与科顺股份的战略合作,可以强化建设板块在建筑材料研发、施工服务等领域的专业实力。一是充分利用科顺股份全国的产能布局和物流网络,结合国企资源优势,提高运营效率。二是科顺股份通过头部建材产品及供应链优势,助力国有企业降本增效,提高业务规模、提升业绩回报,进一步提升核心竞争力。三是通过科顺股份的头部技术优势,国企项目可以获得极好的服务及建筑质量的提升。

现场,双方签署了战略合作协议,正式确立了双方的合作关系。科顺股份向顺博城发公司下属供应链公司授予了特约经销商牌匾,进一步巩固了双方的合作基础。

顺博城发公司方面表示,与科顺股份的战略合作,是双方在各自领域优势互补、共同发展的重要举措。未来,顺博城发公司将充分调动各方优势资源,加速与建材市场接轨,强化企业经营效应,探索新的业务模式和市场机会,推动合作项目的顺利实施,为顺德区的经济社会发展贡献更大的力量。

借人工智能赋能新质生产力

顺德区工业数字经济促进会举行AI应用分享会

珠江商报讯 记者赵鹏报道:如何利用AI赋能新质生产力?4月20日上午,“拒绝躺平,AI+与你同行”分享会在顺德华侨城天悦堡举行。研讨会上专家解读AI技术最新发展、应用趋势;AI短视频实战与变现案例。来自顺德各镇街约30名企业管理者、技术负责人参会,并与AI技术供应商面对面交流。

分享会上,顺德区工业数字经济促进会秘书长王镜介绍了今年主推的人工智能训练师项目。据其介绍,人工智能培训师是指使用智能培训软件,在人工智能产品实际使用过程中进行数据库管理、算法参数设置、人机交互设计、性能测试跟踪及其他辅助作业的人员。在数字化和AI浪潮中,人工智能训练师成为关键职业。据悉,人工智能培训师是一

项由人力资源和社会保障部正式备案的职业技能认证项目,分为三级(高级工)、四级(中级工)、五级(初级工)等几个等级。年满16周岁,拟从事人工智能训练师或相关职业工作,达到初中学历即可报名。

“人工智能已经深入各行各业,我们在调研中发现企业对人工智能训练师的需求很旺盛。”王镜透露,已经将郑敬诒职业技术学校作为固定考点,有意向者可以通过促进会的公众号报名。

AI通用大模型发展得如火如荼,这些模型如何与各行各业相结合,推进新质生产力的发展显得尤为重要,也是众多企业关心的重点。广东壹公里数智科技有限公司方案经理黄锡文介绍了最新的行业动态。他介绍,AI工具可以赋能企业的售前售后。数字人+智能硬件(智能机器人/平板

电脑)+展厅大屏,具备语音交互的能力,能针对知识库进行问答,能用自然语言提问,获得与人聊天一样的响应体验,达到“听得懂,看得见,说得”的效果。

新媒体时代,短视频营销已经成为企业的标配。如何通过AI+短视频降低企业营销成本?德宝传媒(佛山)有限公司总经理胡炎林给出了答案。他认为,通过AI技术,可以尝试为企业每个成员打造一个数字分身,市场部即可完成全员高质量视频内容高效输出,大大降低市场推广成本,全面塑造专业IP形象,增加获客机会及销售转化,

大幅提升全员能效,助力企业品牌提升。

公告·声明

广告热线:22232030
吴生:13531368398
刘生:18038725203



为方便办理刊登遗失声明、公告,我报在以下地址设立办公点:
容桂:容桂汇景路10号(联记酒店左侧直入50米) 电话:28316623
伦教:佛山市顺德区伦教北海方便坊46号 电话:27732632
北滘:北滘涌涌红路大涌街25号 电话:26393283
陈村:佛山市顺德区陈村镇锦华路11号 电话:23332268
乐从:乐从镇新华村新华二街B36铺 电话:28859545
龙江:龙江镇南福新村路5号 电话:23393801
勒流:勒流街道勒流居委会龙升北路五巷十三号 电话:25563660
杏坛:杏坛镇环镇路莲安街26号 电话:22891031
均安:均安镇齐安路28号恒翠地铺8号 电话:25501622
服务热线:22200555

公告·声明

声明

冯家爵(男,1940年8月21日出生,于2023年1月2日死亡,原公民身份号码:440623194008211214)的父母亲均先于其死亡,张昌文(女,1945年8月16日出生,于2004年11月8日死亡,原公民身份号码:440623194508161225)的父母亲均先于其死亡。冯家爵、张昌文生前均只结过一次婚,夫妇二人共生育三个子女:冯炳立、冯敏君、冯敏华,无再生育或收养子女。

现我们冯炳立、冯敏君、冯敏华声明:上述内容均属实,如果虚假或故意隐瞒,我们将承担一切后果和责任。如有权利人(或知情人)认为上述情况有虚假,请及时与佛山市顺德公证处联系(联系电话:22835905)。

声明人:冯炳立、冯敏君、冯敏华
时间:2024年4月22日