

降低人工成本超90% 聚赢数控伞中棒5G工厂规模化投产

本报讯(记者 曾小凤)近日,记者来到永佳智能装备产业园占地2000多平方米的伞中棒5G智能车间时,7条生产线繁忙且井然有序地运行着,一根根组装好的伞中棒,排队送进筐里。通过5G智能工厂的打造,晋江市聚赢数控科技有限公司解决了制伞行业用工难、用工贵的痛点,实现高自动化、高效率、高精度、低成本的生产。

中棒生产线的另一侧是视觉智能检测分选机,该设备能够进行智能挑料,将瑕疵品挑选出来,合格的入筐,22小时可挑出1500打。随后,工人把挑选出来的材料送至中棒生产线,设备即进行中棒的组装,每间隔4秒出一支组装好的中棒,车间里7条生产线可生产6种规格的产品。

“车间里正在运行的伞中棒智能装配生产线,经历了5次升级迭代,已进入了产业化、规模化生产。”专业运营伞中棒智能工厂的聚赢数控旗下子公司——坤亿工业智能科技(福建)有限公司董事长萧天佑告诉记者,仓库区的6万多打组装好的中棒是准备交付给本地和浙江的制伞企业的。随着设备的规模化投入,订单越来越多,计划年底前再投入3条生产线,明年将再投入20条,至2025年年底预计共将有30条生产线。

据萧天佑介绍,每条伞中棒智能生产线22小时的产能为1.4万根,良品率达99.6%。与传统的人工组装相比,降低人工成本90%以上,且品质更稳定、良品率更高,交货期提速1倍以上。

从一个构想、一张图纸到一条生产线,一个智能工厂、一家高新技术企业,这一5G智能化工厂项目花了10年时间。作为产学研项目落地的典型代表,该公司目前拥有29个专利。

“2015年投入研发,前7年主要是进行设备的

泉州“时尚夜话”系列沙龙活动启幕 蔡国强：“给我一平方米土地，可以种出神奇的花草”

本报记者 施珊妹

11月7日晚,泉州时尚产业联盟“时尚夜话”系列沙龙活动在泉州钟楼拉开帷幕,艺术家和企业家的时尚观念与灵感在此碰撞。

活动首期围绕“泉州时尚产业的未来与传承”主题展开。

中国当代著名艺术家蔡国强作为联盟总顾问,将洛杉杉烟花秀上关于AI时代下的新思考带到现场,表示泉州这片土地蕴含着无尽的灵感与机遇。他期待未来在重新深度链接汲取这片土地滋养的同时,尽自己所能,让开放的大门打得更开,吸引更多优质资源及优秀人才来到泉州,挖掘碰撞出更多引领时代的新风尚。“给我一平方米土地,我可以种出神奇的花草。”他说。

联盟执行主席周少雄表示,世遗泉州具有深厚的文化积淀和创新基因,有完善的产业生态,完全具备了引领国际时尚的东方策源地的基础。七匹狼作为这片土地上成长起来的企业,也将以此为使命,打造更具包容性的国际合作孵化中心,团结所有时尚创新力量,共同培育惊艳全球的“时尚之花”。

当天还有多位时尚产业联盟的倡导发起者分别从各自的产业角度出发,分享如何借古通今、跨界共荣,更好地作客助力泉州打造“时尚之都”的时代命题。鸿星尔克体育用品公司董事长吴荣照说,无论是艺术家还是实业家,都要将脚深深扎进家乡的土壤里,但与此同时也不能忘记仰望星空,传承开放的思维。福建匹克集团总经理许志华十分认同蔡国强提出的多做从0到1的自主创新建议。“只要把一件事做到极致,方能创造更多奇迹。”他说,传统与现代并不冲突,深厚的传统恰恰是创造时尚的上佳“补品”。作为纺织面料的生产者,泉州海天纺织科技公司董事长王启明则认为,泉商也好,泉州的艺术家也罢,都有着言传身教的传承基因,相信随着更多像蔡国强这样的全球顶级艺术家的回归,势必可以更好地为时尚产业发展前路点亮明灯,指明更好的发展方向。“传统便是时尚的基础。”华祥苑茶业集团董事长肖文华表示,倾听了大家的观点之后大受启发。他说,随着人们生活需求的升级变化,越传统的产品比如茶叶,其实蕴藏着越大的未来时尚引领可能,关键看如何找到人无我有的创新突破点。

泉州市商务局相关负责人表示,时尚代表的是一种生活态度,是人们对更好、更优生命状态的向往。鞋服、家居、陶瓷、茶业……国潮泉州拥有的优势产业恰恰构成了引领时尚的重要基础,相信随着未来更多创新创造艺术元素的加持,随着时尚产业联盟工作的纵深发力,拥有千年商贸基因的泉州必将再现“东方第一大港”的繁华,让人们的生活更加美好,让国潮泉州持续占领国际国内高端消费引领市场。

泉州延续千年的传统文化元素,是时尚创新的灵感源泉,也是滋养时尚种子的肥沃土壤。沙龙从傍晚持续到夜间,传统梨园戏曲的惊艳亮相,让现场气氛达到了高潮,更让来自全国各地的其他业界嘉宾真正体会到泉州城传统与现代的惊艳碰撞。

据了解,此次重量级沙龙活动距离10月25日泉州时尚产业联盟成立仅仅过去了不到两周时间。



商学院 | 顾均辉：精准定位 利润翻倍

本报记者 施珊妹



11月10日,华侨大学第41届闽商财富论坛邀请中国定位专家顾均辉老师,为闽商企业家带来“精准定位,利润翻倍”主题分享。

作为战略定位领域的知名专家,顾均辉以其独到的见解和丰富的实战经验而备

受赞誉。顾均辉通过“世界在变,你却没变、有人在赢”三个维度分别就商业竞争战场的三次转移,打造品牌的多种方式、九大定位战略,商战的本质是什么及如何找准属于你的赛道,你的品牌心智资源是什么、心智五大规律等做了精彩讲授。

“打赢你的从来不是产品,而是认知,要在顾客心智中建立认知。”顾均辉表示,“50后”“60后”“70后”,是靠产品,在市场拼质量;而“80后”“90后”“00后”,是靠品牌,在心智拼认知。

“从5000万元到1亿元,加强内部管理可以实现;但从5000万元到5亿元、10亿元,甚至百亿元,一定要靠战略定位。”顾均辉指出,战略定位,就是企业赢得商战的法宝。

什么是定位?顾均辉认为,定位就是讲差异化。定位就是给“你”一个买“我”的理由。具体来说,就是找到竞争对手,抢占心智资源;让客户选择你,而不选对手;设计信任状,获得消费者信任。战略定位解决竞争、差异、信任的问题。顾均辉再三强调,产品差异化千难万难,心智差异化千变万化。

当明确了差异化的战略定位之后,品牌还需要“讲好故事”。通过“讲故事”与消费者进行沟通,远比一味诉诸产品功能,更能让品牌抢占消费者心智。

顾均辉表示,定位解决价格战,关键是进入客户心智。争夺消费者注意力,是一场没有硝烟的战争,该“战场”不在工厂,不在市场上,它在消费者的大脑里。

他举例,企业经常有“产品很好,销量却上不去”的烦恼,这是因为绝大多数消费者并没有对质量的鉴别能力,对产品的“认知”大于产品质量真实情况这一“事实”。“只要产品足够好,就不怕卖不出去,就一定赚钱”的传统观念,随着经济时代的大变迁不攻自破。这无疑在提醒企业,想要破局“利润比刀尖薄”的现状,必须升级商业思维。因此,从定位角度看,无论产品有多好,如果产品没有进入消费者心智,消费者记不住品牌,就不会产生购买欲望。

顾均辉总结了心智的五大规律:心智容量有限,定位“差异化”原则;心智厌恶混乱,定位“简单”原则;心智缺乏安全感,定位“信任状”原则;心智憎恨改变,定位“常识”原则;心智丧失焦点,定位“聚焦”原则。

“土豆是产品,品牌是玫瑰。我们要掌握玫瑰的语言,抢占心智,重组认知。随着外部环境变化,消费者选择权越来越大,企业不能再仅从企业内部、产品角度来经营。”顾均辉认为,只有充分开发、占有和利用好顾客的“心智资源”,才能获得长远的竞争优势。

支持人工智能产业发展 最高奖励1000万元

本报讯(记者 蔡明宣)近日,泉州市人民政府办公室印发了《泉州市支持人工智能产业发展若干措施》(以下简称《若干措施》)。

《若干措施》从“加强算力中心建设”“推广人工智能算力租用服务”“打造人工智能优秀应用场景”“支持人工智能赋能消费终端产品”“支持人工智能工业应用技术产品”“推广人工智能云服务产品”“支持人工智能培训”“支持创新平台打造”“支持人工智能领域技术创新重点攻关”这9个方面鼓励泉州人工智能产业发展。

值得关注的是,《若干措施》围绕人工智能产业涉及的算力、创新平台、创新重点攻关给予较大金额的补助。

在“加强算力中心建设”方面,《若干措施》支持和鼓励建设人工智能算力中心、边缘算力等算力基础设施,打造融合公共算力服务、数据开放共享、智能生态建设、产业创新聚集的综合设施。最高不超过250万元。

在“支持创新平台打造”方面,《若干措施》支持企业联合高校、科研院所或产业园区平台共同组建人工智能领域制造业创新中心,对新认定的国家级、省级制造业创新中心分别给予1000万元、500万元一次性奖励。

在“支持人工智能领域技术创新重点攻关”方面,《若干措施》鼓励企业联合科研院所和高校、研究机构,聚焦通用大模型、人工智能芯片、智能机器人、大数据分析等领域关键技术需求,对项目揭榜方给予最高200万元项目经费支持。

晋江市工信局相关负责人介绍,《若干措施》自印发之日起实施,有效期至2026年12月31日止。与现行政策存在交叉重叠的,按照“就高择优不重复”原则执行。

富贵鸟向长汀捐赠 550万物资

本报讯(记者 施珊妹)近日,长汀县中小学生社会实践基地见证了一场慈善捐赠仪式。富贵鸟集团为学子们带来了7725件、价值550万元的衣物和鞋子。

长汀县中小学生社会实践基地校长廖春木对富贵鸟集团和省慈善总会的善举表示衷心感谢。

富贵鸟方面表示,寒冬承载着沉甸甸的爱心,希望能温暖孩子整个秋冬。未来,富贵鸟集团将继续传承家族美德,通过公益行动,积极履行社会责任,为中国教育事业贡献力量,共筑青少年的成长梦想。

洲克游泳装备助力《扑通扑通的水球少年》热血追梦

本报讯(记者 施珊妹)近日,国内首部聚焦水球运动的电视剧《扑通扑通的水球少年》在爱奇艺、B站等平台同步热播。作为国内水球题材的先行者,该剧一经播出便引发了水球界内外的广泛关注与热烈反响。

这部开创性的作品不仅填补了国内体育题材电视剧在水球领域的空白,更以其新颖独特的视角和扣人心弦的剧情,成功吸引了无数观众的眼球,让更多人领略到了水球运动的魅力与激情。洲克也倾情为剧中的游泳训练装备及运动服装提供了专业赞助,为展现水球运动的魅力与风采添上了浓墨重彩的一笔。

自2019年正式携手中国国家水球队,成为其官方合作伙伴以来,洲克始终密切关注水球运动的发展,以实际行动全力支持国家队的训练与比赛。从东京奥运会到亚洲水球锦标赛,从杭州亚运会到巴黎奥运会,洲克始终陪伴在中国水球队的身边,为他们提供最专业、最贴心的装备支持。

记者了解到,水球运动是在高强度间歇游泳运动中进行激烈对抗和高度对抗的球类集体项目,对服装的包裹性与抗拉扯性有着极高的要求。洲克以其卓越的品质和专业的服务,为中国水球队提供了坚实的保障。洲克不仅为国家水球队提供专业定制的水球训练、比赛装备,还为国家水球青年队提供通用装备,并根据队伍的实际需求,精心配备了日常训练配件。从东京奥运会的“蓬火”系列,再到巴黎奥运会的“龙腾”系列,这些精心打造的装备不仅提升了运动员的竞技水平,更让他们在赛场上更加自信、从容地应对各种挑战,也向世界展示了民族泳装品牌的产品硬实力。

开展“双11”助力活动 中国晋江鞋都电商城为商户保驾护航

本报记者 施珊妹

“双11”战火熊熊燃起,电商大战进入白热化阶段。在这关键时刻,中国晋江鞋都电商城于11月8日晚,在园区A栋一楼盛大开启了一场别开生面的“双11”助力活动,为商户的电商之战全力保驾护航。

活动当晚,“双11”助力派对现场人头攒动,热闹非凡,宛如一场盛大的节日庆典。活动现场,免费美食自助区香气扑鼻,各种面点、饮品、水果琳琅满目。一个个柔软的面点,一杯杯热腾腾的花生甜汤,拉近了园区与商户心与心的距离。商户们从紧张忙碌的“双11”中暂时解脱出来,尽情享受这场舌尖上的盛宴。美食的魅力不仅在于满足味蕾,更在于它营造出的轻松愉悦氛围,缓解商户“双11”的紧张情绪。

园区精心准备了具有寓意的水果面点,“提早成交”“蒸蒸日上”的谐音和寓意充满了园区对商户满满的祝福,希望商户能够驾着腾云,一飞冲天,

在“双11”获得可观增长。

如果说,美食补充的是身体上的能量,那助力派对的红包墙和祝愿墙补充的则是精神上的能量。

一张张刮刮卡就像一个神秘宝藏,等待着商户们去开启,每一次刮卡都伴随着紧张与期待。每一次刮刮卡都像是一颗火种,点燃商户们内心深处的情与澎湃。它们是对商户们在“双11”残酷战场上拼搏奋斗的最好犒赏,更是一种激励士气的能量补给。商户们在现金红包环节取个好彩头,获得奋进能量,继续向着“双11”的销售高峰发起更猛烈的冲锋。

“销量一路飙升,突破历史新高!”“日富一日,节节攀升!”“爆单大卖!”……祝愿祈福,是寄托,也是期望。商户们纷纷来到祝愿墙前,拿起笔,在墙上写下对“双11”的美好憧憬。

黑色的墨点汇成彩色的文字,一句句祈福被郑重地写在祝愿墙上,汇聚成了一片承载着梦想与希望的海

洋。这面墙不仅是商户们心灵的寄托,更是一种无形的力量,激励着大家朝着目标奋勇前行。

值得一提的是,本次活动还邀请到了民生银行、泉州银行、山姆、羽鼎汇来到现场。

民生银行、泉州银行的工作人员在现场设立了专门的服务区域,为商户们提供全方位的金融服务。无论是资金周转、贷款咨询,还是其他金融业务相关的问题,都能在这里得到专业、详细的解答。

“财神到我家,福利送到家。”民生银行特别为商户们带来了“送‘财’到家”服务,将“双11”助力礼品直接送入,送到商户手中。

此外,山姆及羽鼎汇也在现场为商户们提供了丰盛的美食、饮品及“双11”会员折扣福利,助力商户们力战“双11”。

“我们相信,商户们在‘双11’必将大放异彩!”园区负责人表示:“此次‘双11’助力活动,旨在为商户们提供全方位的支持和鼓励。通过免费美食



自助、现金红包刮刮卡、祝愿墙及金融服务等一系列丰富多样的活动,我们希望商户们在‘双11’的电商大战中,能够以更加饱满的热情,更加坚定的信心和更加充足的准备,去迎接挑战、创造佳绩。我们相信,在园区和商户们的共同努力下,中国晋江鞋都电商城的商户们在‘双11’必将大放异彩,书写新的辉煌篇章。同时,我们也期待这次助力活动能成为商户们在‘双11’征程中的温暖记忆和强大动力,助力他们在电商之路上越走越远。”