

顾颖：传统家具行业的“革命者”

聚焦

顾颖，作为浙江康侨智能家居有限公司的总经理，带领公司从开始的积极满足家具消费者需求，到如今能够主动提供多样化选择，她功不可没。公司位于中国木门家具生产的发源地、被誉为“中国木门之都”的浙江省江山市，早在2017年，江山市的门业工业总产值和年产量就已分别占全省产值的7%和产量的10%。依托于良好的地理位置优势，顾颖带领公司触动市场神经的，不仅在于家具产品本身，更多的是不断创新的业态模式，和昂首向前的开拓精神。公司在家居行业的一场场颠覆性革命的掀起，总经理顾颖无疑是其最关键的“掌舵人”。

顾颖仅用一年的时间，就将一家小作坊发展成为行业“巨头”，同行评价她，不是在研究行业趋势，就是在引领行业趋势。顾颖不仅因其创新的家居理念，先进的家具技术工艺以及对行业的贡献获得“江山市2007经济女性年度人物”“衢州市十大优秀女企业家”“中国家具协会会员”等荣誉，还带领公司获得“浙江省林业龙头企业”“浙江省著名品牌”等多项荣誉称号，受国家相关主管部门邀请起草制定多项国家标准，并且代表浙江走出国门，参与与南美洲国家的家具行业交流，对促进双边贸易也做出了极大的贡献。

敢“想”，才能成

1993年，刚高中毕业的顾颖因家境贫寒，不得不早早踏入社会，就职于当时主营建筑相关产品的一家合资企业，担任办公室文员工作。

而改变则是从她看到国外的家具开始。因工作原因，有一次，她看到了国外的几款家具，和她以往看到的完全不同。那些外形美观又极富设计感的家具令她大开眼界之余备受震撼，上世纪90年代，人们家里的家具都是木质偏多，实用性强，但外国的这些设计，让顾颖感觉，眼前的不是一个柜子或者一张桌子，而是一件艺术品。“如果我家里也能有这样的家具，就好了。”

喜爱的种子在顾颖心头悄悄种下，她把这份喜欢告知自己的丈夫，恰巧丈夫的弟弟从事建筑工艺相关行业，经过一番研究，几人发现，外国漂亮家具的制造工艺难度其实并不大，或许，他们自己也可以做。创业的想法随之在顾颖脑海中浮现，但这也意味着要放弃她当前稳定的工作。

本着不想让自己后悔的心态，顾颖经过深思熟虑后，决定用工作两年攒下的积蓄放手一搏，去闯出一片和传统家具市场截然不同的天地，生产大家喜欢的、好看的家具。如果失败了，大不了从头再来。

1995年的春天，顾颖租用了厦门鼓浪屿的一所废弃厂房作为生产区域，开始了她的家具创业之路。

敢“破”，才能立

在顾颖的带领下，工厂生产摒弃原有传统板正的家具，融入优美的线条；不再使用传统原木色，加入更多色彩；在家居用品上添加软包……一件件美观与实用兼具的家具纷纷出炉，在那个经济快速发展的年代，顾颖引领行业的这样充满设计感的作品满足了大量消费者的需求，新式家具的生意一炮而红。

为了扩大市场份额，半年之后，顾颖选择转战温州，在一处名为牛头岭的地方开建了一家“今日实木沙发厂”。经顾颖调研，温州有一个家具市场，在那个年代，其他城市都没有专门的家具市场。随后，顾颖前往市场租下了一处醒目位置，依托浓厚的商业氛围，沙发厂的订单源源不断，加上顾颖全新的设计理念和优质的产品品质，她主推的“现代极简家具”很快在温州打开了市场。

据估计，当时整个温州约10%的家具市场份额都被顾颖的现代极简风家具占领。有同行称“今日实木沙发厂”是温州家具市场的一匹“黑马”。家具市场因为顾颖的创新理念刮起了全新的设计风，让她觉得特别有成就感。到了该年年底，顾颖的工厂甚至出现供不应求，出现客户抢购产品的现象，而工厂一年的订单量也做到了2000多万元。

越发红火的生意引起了当时去温州考察的衢州市政府的关注，顾颖作为衢州江山人，在衢州政府招商引资政策的大力支持下，1996年，工厂从温



顾颖女士

州牛头岭被招商引资回衢州，现代极简家具的生意也得以全面铺开，截至2000年，公司在全国各地的一、二线城市已拥有了200多家代理商，并不断进驻上海各地商场，顾颖也终于依稀可以窥见属于自己的生意版图。

敢“变”，才能战

如果说1995年是顾颖商业帝国的开创期，那么2000年无疑是发展的关键年。因为在上海入驻较多的直营商场，顾颖发现，上海许多市民的居住空间称不上“特别大”，但寸土寸金的城市却需要利用好每一个空间。也是在那一年，顾颖接触到很多有特殊需要的客户，也就诞生了现如今大家所熟知的“全屋定制”。

伴随着个性化消费的兴起，全屋定制也逐渐取代了单一设计家具的思路，成为了公司的主要业务。但真的深入全屋定制后，顾颖发现家具生产面临着许多“非标”风险。尤其是在家具安装过程中，全屋定制引发的问题更多，比如，衣柜在安装时发现高度有偏差，柜门的开关角度不合适，柜门开关容易产生噪音，家具重新返工浪费人力物力，延长工期，造成环境污染等。消费者要品质高效，还要节省财力精力，小小的“螺狮壳”里要如何做好道场一度成为了顾颖以及行业难以解决的痛点问题。

经过不断摸索和研究，顾颖终于找到了问题的突破口，由她带领公司主导研发而成的“一种高度可调的柜体结构”能够解决柜体因高度不合适需要重新返工等问题，“一种平移式柜门结构”以及“一种转动开启式柜门结构”可以解决柜门开关引起的噪音以及开关角度不合适等问题。这些技术的诞生，将原有的家具安装痛点问题一一解决，不但替消费者打造出了更好的产品，也为企业节省了消耗，提高了效率，同时减少了环境污染，公司也首次拥有了专利技术。

在实践中突破创新，既是设计厂商，也是创意主体，现在公司已手握近20项专利技术，具有极高的行业知名度以及良好的口碑，因此，也吸引越来

越多高端住宅及建筑项目向公司抛来了合作“橄榄枝”。顾颖透露，合作企业包括以高端房地产业为主的蓝城集团、绿城集团，龙湖集团、世茂集团等。如2018年，顾颖承接了蓝城集团浙江安吉的高端建筑项目——天使小镇90%的家具设计安装业务，家具设计安装作为全部工程的最后一道工序，在项目工期被压缩到只剩不到两个月的时间里，且在合作企业对家具安装设计工艺要求极高的条件下，顾颖带领团队直面挑战，凭借自主研发的新技术的娴熟运用，其他公司往往需要至少一个多月做完的工程，顾颖团队只用20天就出色完成。极大缩短了合作公司的人力物力以及时间成本，且减少了返工会对环境造成的污染影响。“高效”和“靠谱”成为了行业对顾颖公司的一致评价。

敢“做”，才持久

再多的肯定，面对时代的变革，时刻创新、突破的脚步还是需要一刻不停，当智能技术在电子领域迅猛发展，电商对实体店强烈冲击，顾颖所在的家具市场饱受挑战。

“我们最初依靠传统家具起步，但传统家具的市场却越来越饱和，不得不求变。”顾颖知道，开拓新的领域意味着更大的挑战，这不仅需要全新的创意，更需要对市场精准的研判，但顾颖没有让大家失望，面对年轻人更加智能化、人性化以及便捷性的需求，早在2017年，顾颖和团队就一起进行调研，他们想到了“嫁接”技术。比如，可以把智能感应灯装到柜体内，打开柜门的同时灯会亮，把智能加热板安进餐桌里，这样餐桌上的食物可以一直保温。当前市场上常见的这些智能家具设计，在2017年顾颖开始这些“嫁接”技术尝试时还是新颖的存在，而她，也成为了将传统家具和现代智能结合的先驱者之一。

除此之外，公司新的商业模式也逐步成型。公司不再单纯依靠线下商场，而是以同大型房地产公司合作为主要经营路线，积极对接大型建筑工程，做精做实工艺的同时，扩大企业社会效益。

目前，像大家熟悉的杭州奥林匹克体育中心和智慧之门等大型项目都有顾颖公司的贡献。顾颖希望，一来是通过这些具有挑战性、工艺要求极高的工程对外展示自己公司的实力，二来也是不断向自我施压，通过一次次的考验，继而带动公司实现更高的发展。

如今，公司每年可实现2亿多元产值，顾颖更是代表浙江走出国门，受邀参加了同南美洲国家的家具产业交流，将中国的优质产品技术展现到国外市场，同步引入国外优质原材料，为我国家具行业发展添砖加瓦。

“市场一直在变化，以后康侨公司会如何发展？”笔者问顾颖。

“我们的目标一直没有变，就是想让消费者有一个舒适的家。”顾颖直言，研发、创新不会停，不断突破变化，才是康侨公司永远不变的宗旨，这也是她自己的座右铭。（张立文/图）

元旦火车票销售火热 冬季旅游市场人气旺

12月16日，2024年元旦假期首日火车票正式开售，笔者梳理发现不少热门车次车票已售罄。多家在线旅行平台数据显示，元旦假期探亲与旅游客流叠加，拉动假期旅游消费需求。业内人士表示，国内旅游产品供给充足，伴随免签政策利好，出境游入境游有望形成协同发展的良好局面。

截至12月17日15时，从北京出发前往武汉、南京出发前往合肥、杭州，以及成都出发前往重庆、西安等城市的多趟列车车次已显示“售罄”，各座席类别均需候补。

元旦假期出行以探亲为主。同程旅行数据显示，综合已售线路及预约购票的情况，元旦假期首日（12月30日），核心城市群的短途线路车票较为紧俏，比较热门的线路主要有：北京至天津、上海至南京、深圳至广州、重庆至成都等，出行需求主要以探亲为主。

（段芳媛）

2023年电热水器行业 用户满意度创历史新高

2023年，中国质量协会组织开展了电热水器行业用户满意度监测，用户满意度为84分（满分100分），同比提升1分，创历史最高水平。行业品牌形象、产品质量和感知价值得分分别为84.5分、85分和83.5分，同比提升0.7分、1.6分和1.7分。用户忠诚度为84分，同比提升1分。

据悉，本年度共监测9个主流电热水器品牌，其市场占有率达90%以上。调查采用拦截访问、舆情监测等方式，覆盖东北、华北、华东、华中、华南、西南和西北七大区域，涉及23个省份53个城市，共完成有效样本1621个，获取舆情信息500万余条。

中国质量协会指出，电热水器行业通过强化新技术应用，推动产品升级迭代，产品朝着高端化、智能化、绿色化发展，满足用户不断增长的需求，有效提升了用户满意度和忠诚度。

（佟明彪）

校企合作 取长补短

——山西大学化学化工学院 高利珍院长一行到山西地质集团检测技术有限公司调研交流

市场信息报 12月6日，山西大学化学化工学院高利珍院长一行到山西地质集团检测技术有限公司调研交流。公司党委书记、董事长康宇主持调研座谈会，公司领导班子成员及相关部门负责人参会。

会前，高利珍院长一行先后参观了公司实验室分析测试中心、岩矿珠宝鉴定中心等区域，重点关注珠宝鉴定、环境检测、土壤治理等方面情况，对检测技术公司的实力表示肯定。

座谈会上，康宇董事长从公司基本情况、转企改制、生产经营中的基本做法、下一步工作举措等方面作了介绍。高利珍院长从学院基本情况、学科发展、人才培养、实验室建设等整体情况进行了介绍。双方均表示，在今后的工作中希望加强人员交流和项目合作，信息互通，充分发挥各自优势，实现互利共赢。（郭晶）