

蓝海思维不可少

记者 薛智谊

几年前，曾看过一个先锋电风扇的AR广告，很佩服它脑洞大开的创意。它用一个夸张的情节突出了产品的功能和亮点，摆脱了单纯灌输式的老套做法，让人耳目一新。那时，先锋就给了我前卫新颖、思想不守旧的印象。不过，这个印象前几天又被刷新了。

3月12日，全国家用电器标准化技术委员会中央电暖系统分技术委员会成立大会在慈溪召开，先锋电器作为该委员会秘书处单位将牵头制定中央电暖器标准。宁波民企成为制定国标的“带头大哥”，其江湖地位和技术水平可见一斑。和很多宁波企业给人以保守低调、不擅吆喝的刻板印象截然不同，先锋这家企业给了我既会做、又会说的鲜活印象。而这一切，源于企业开拓创新、寻求突破和不断超越的蓝海思维。

1

会做的同时还会说，就能避免酒香不出巷的尴尬；但会“说”的前提是要会做，否则“说”就成了虚假宣传，夸夸其谈。先锋会做，做得好，这源于这家企业长年的坚守，源于滴水穿石的专注精神。用先锋电器的当家人姚国宁的话来说，先锋在26年的漫漫岁月里，始终坚定不移地走专业化之路，心无旁骛地专注于两季产品的研发，仅取暖器、电风扇领域申报专利就有200多项，获得了多项国内、国际发明专利，从移动式的取暖器到中央电暖系统，国内外服务超过5000万家庭和单位，真正成为了引领行业发展的“排头兵”。

先锋可以说是行业内不折不扣的“技术控”。从坐拥全球最大的取暖器专业生产基地之一，到参与国家和行业标准的制定，都是凭实力去说话。宁波，正是这样一批企业的存在，像基石一样铺就着一条高质量发展之路。

事实上，在家电重镇、有着“中国家电第三极”之称的慈溪，标准化战略方兴未艾，共有79家企业主持或参与制定修订187项国际、国家、行业标准，吸引了3个全国家用电器标准化技术委员会标准化工作组落户。

产业发展，标准先行。高标准引领高质量发展。标准的重要性不言而喻。标准化在便利经贸往来、支撑产业发展、促进科技进步、规范社会治理中的作用日益凸显。往大了说，标准化水平的高低反映了一个国家核心竞争力乃至综合实力。往小了说，标准是游戏规则，规范着企业的生产经营行为，让企业明确知道努力的方向，是行业健康发展的保障。现实中，由于标准滞后或有标不依，行业乱象层出不穷的情况还少吗？电取暖行业也是如此，由于在系统设计、通信规约、监控系统、系统节能等方面缺乏适宜的标准规范，大量低价位低品质的发热单元和电暖系统充斥市场，相互不兼容，匹配性差，存在系统性缺陷和安全隐患。

2

取暖器，是很多人再熟悉不过的产品，在人们的固有印象中，是一个相对传统的消费品。但传统并非落后的代名词，相反，里面大有文章可做。先锋的取暖技术一直在不断优化升级。如在2015年全新升级的第三代“热浪”油汀，就极大改善了传统油汀升温慢的顽固痛点，仿生流线外型也符合年轻消费者的时尚口味。先锋还革新性地开辟了中央电暖系统这一新品类和新蓝海。

人们对中央空调耳熟能详了，但对中央电暖还有点陌生。其实，中央电暖系统就是电暖器+中央温控系统。不过，这个系统不单单是给电暖器加了温控器这么简单，而是通过温控的形式，实现全屋采暖、分室采暖、自由采暖等目的，最终实现终端业主追求的个性化、智能化、节能、舒适的家居暖生活。

先锋在传统产品中为整个取暖器行业拓宽了成长的空间。先锋中央电暖去年已在牡丹江八中新校舍全面投用，300余台电采暖设备进驻慈溪市科技馆，先锋全屋采暖极光系统，去年被国家极地研究中心用于在南极新建的伊丽莎白公主地夏季站。

企业家尤其需要战略思维和前瞻眼光，先锋无疑看到了消费升级下的机会，看到了国家政策的导向和产业发展的方向。伴随“煤改电”“峰谷电价”等一系列政策东风，作为使用清洁能源的中央电暖将成为未来人们取暖的重要方式。截至2018年，我国电供暖生产企业已发展到2000多家，市场规模在2000亿元以上，每年以30%以上的速度快速增长。

3

市场迎来爆发期，如何做更懂消费者的“技术控”，如何真正把扎扎实实的技术优势有效转化成了市场优势，这值得企业深思。在这个“酒香也怕巷子深”的时代，作为生产消费品的企业，更需要在营销传播上舍得投入。先锋不惜重金，集结各方智力，阔步地开启了品牌战略升级的新征程。2015年企业重新定位“取暖器专家”；2016年加码技术革新，在行业内率先推出了中央电暖系统，引领行业转型升级；2017年聘请专业的营销咨询公司品牌的升级策略进行全方位规划并有效落地。先锋曾赞助湖南卫视首播的综艺真人秀《亲爱的客栈》，圈粉无数。节目中，先锋热浪取暖器频繁露脸，开播当月产品提货额同比增长了近50%。

这种由表及里地颠覆和革新，是充分迎合市场需求的大升级，让外界感受到一家企业更年轻、更富有活力和创造力的全新印象。

4

这次成为秘书处单位的先锋集团还有一个更大的计划——制定国际标准。这个难度无疑更大，时间也会很长，但不出发就不会到达目标。

作为标准制定者，自然不能只考虑自己的利益。事实上，不少走过了积累期的民营企业，早已开始把推动行业创新作为自己的使命与责任。同样位于慈溪的宁波天生密封件有限公司，三十年围绕着密封件这一产品研发生产，产品打破了国外企业的垄断，广泛用于核电站。一家草根民企能有这样的作为，让人难以想象。公司负责人励行根对我说：“我三十几年只做了两件事：一个是石墨原材料的研究，一个是C形环的研究。科研是没有一炮走红的，如果一炮走红，可能有大量的失败等着你，因为你还没有发现缺陷在哪里。这就是一种规律。”这家企业的身上，同样是一种坚守。

成功者总是不约而同地配合着时代的需要。企业要号准市场的脉搏，更要坚守初心，不断地探索未知，不能固步自封、停滞不前。尽管探索不会一路坦途，但是这些探索是有价值的，也是必需的，因为市场和客户的需求一直在变，作为供给方的企业，不进则退。抱残守缺会有随时倾覆的风险，与其等着被别人革命一把，不如自己看准机会，主动谋变寻求发展。

在市场的大海，心中要有一片广阔的蓝海。

