



3. 苦练内功 精益生产

“正所谓‘越为艰难处，越是修心时’，生意不好时正是企业苦练内功的时候。”方曙光说，疫情曾经让公司的销售大大下滑，但他逆势而上，加大了研发投入，先后投入500多万元研发了7套模具。

而正是这7套模具生产的新品，给公司带来了新的生机与活力。今年6月份，公司销售额同比增长80%，创下了自成立以来月销售额的最高峰值。

年初时，公司还与一口气拿下了100万片芯片的意向订单，这使线路板的业务也有了强劲的反弹，目前销量增长20%，还卖到了广东。

从去年开始，祈禧电器就在公司推广精益制造。而这次疫情期间，精益制造更是得到了强化。“之前在生产线上由一种产品型号切换到生产另一种型号的产品时，需要两小时才能完成，现在十分钟就完成了。这是与公司花200多万元开展数字化改造分不开的。”方曙光说，公司还打造了一个5000平方米的智能制造样本车间。

“这个车间很多生产信息，都将以数字化形式呈现给用户，解决了用户对品牌的信任问题。”方曙光说，让品牌数字化是其牢牢抓住用户的关键一步。

“随着新技术的发展成熟，所有的行业都会受到数字化的冲击，区别仅是程度和时间而已。”他说，数字化为企业提供了难得的成长机遇，无须害怕失败，找准自己的赛道，打造新的生态系统，才能适应变革。

数字化生存大势所趋

无独有偶，宁波爱之窝科技有限公司也尝到了数字化变革的红利。2019年，这有着20多年家装历史的企业完成了智能化改造，构建起了数字化柔性供应链，成为广州至爱智家&阿里桔至生活的定点工厂。

桔至生活是阿里巴巴战略投资的主打C2M（用户直连制造）模式的家居生活新零售平台，集家居销售、智能交互、创意体验等于一体。今年6月在鄞州区开门迎客。

消费者在店里下单或通过设计师沟通好设计方案后，桔至生活将消费者真实需求汇总发给工厂，工厂组织生产、配送和售后服务，这样形成了前店后厂的模式，供应链更短，更高效。

“自从牵手桔至生活后，我们的生产就一直忙个不停。工厂还追加了两条生产线。”爱之窝总经理朱良波说，现在工厂的业绩增长迅猛，从2月底复工至今，预订款已收了500多万元，八成来自网络订单。而从客户确认设计到发货到家，一般只要半个月，完全颠覆了传统家居产业的供应链与时速。

“真的没想到数字化改造对我们传统制造企业带来这么大的影响。”朱良波由衷感叹“好比是站在了巨人肩上”。

“企业要想生存，活得更好，必须实现数字化转型。”朱良波认为，目前，各互联网巨头纷纷发力线

下，加快线下布局，这意味着创新驱动将向传统的实体行业倾斜，对于宁波的实体企业来说，会有更多的机会。

他说，宁波很多成熟企业蕴藏的巨大的“沉睡的力量”。海量的数据资产、稳固的客户关系以及传承的情感纽带，都是传统企业的优势所在。如果能以数字化手段加以激发和重塑，有望产生指数级的创新价值。

此前，博洋、太平鸟、雅戈尔等企业，就是利用稳固的客户关系开展线上线下相融合的新商业。像博洋的首场直播就联动了2000家门店，一举拿下1500万元的销售额。

而直播只是一种形式，企业的数字化生存才是大势所趋。数字化使得各种技术融合在一起进行创新，重构现实世界，也将重构一个不一样的明天。

