



陈照田

资深陶瓷评论人
佛山作协副秘书长
一照阁总经理

发热瓷砖有“热点”

发热瓷砖不算行业的新产品,据说2000年左右山东淄博就有人做这方面的尝试,2010年前后在佛山已有发热砖在销售,2014年之后多个专业的发热砖品牌先后推出,还有些瓷砖品牌也加推了发热砖,到目前保守估计卖发热砖的品牌不少于50个。

专业的发热砖品牌,大多为职业经理人创业,为控制风险,投资规模都不大,低成本运作居多,公司三五个人把老板、业务、财务、行政、跟单等岗位全包了。多数品牌年销售额在一两百万之间,年销售过三百万的已算是大品牌了,当然也有不足百万的。加推发热砖的品牌,发热砖在整个产品系列仅打打酱油而已。

由于专业发热砖品牌影响小、渠道窄、实力弱,有实力的瓷砖品牌推了发热砖,却用力不足,再加上发热砖需要在使用中不断完善改进,整个市场销量尚小,因此并没有引起陶瓷行业人士过多关注。不过在我看来,发热瓷砖大有前景,一定会热

起来!

首先是有大的消费市场。随着国家和个人对环保越来越重视,北方诸省冬天取暖煤改电是大势所趋;随着我国经济水平的提高,南方诸省的居民面对冬季的湿冷天气也不再硬抗,而是想方设法安装取暖设备,这些都给电地暖提供了巨大的市场机会。

其次是发热砖的电暖系统已经相当成熟。对电暖市场稍加了解,就会发现一些专业生产电地暖的企业,年销售额达几亿,甚至十几亿,而市场上却见不到这些品牌的店面和产品,甚至都没有听说过这个品牌。那么产品能有如此大的销量,只有一种可能:通过专业的工程渠道,直接进入工程项目。因为工程面对的是最专业的客户,且有国家监管部门对项目做最后验收,所以凡进入工程项目的产品,相对会成熟很多。发热瓷砖其实就是将这些成熟的电地暖产品复合到瓷砖底部,企业只要肯下

功夫、愿意付出相应的成本,产品性能方面基本不用怀疑。

第三是电地暖企业的零售渠道不畅,瓷砖则是电地暖产品零售渠道的最佳载体。在我看来,电地暖系统作为一种新型产品,还没有找到合适的零售渠道,把其放到五金交电市场上跟灯泡、开关、电线等一起卖显然不太合适,那么进入家电商道跟冰箱、洗衣机一起卖则更不合适,跟装饰材料渠道走,又不熟这个行业没底气,因此企业建立销售渠道的难度大、成本高,这或许就是这些企业只能在工程方面发力,零售市场却难见身影的原因。瓷砖是零售渠道网络非常发达的行业,到各个城市看看,有哪个行业的店面比瓷砖行业店面多?除渠道网络健全外,发热电地暖产品和瓷砖结合,节省了单独铺贴发热系统的工序,施工成本降低,整个服务链的性价比高了,因此发热瓷砖有很强的市场竞争力。

第四是发热砖操作简单,市场培育期也基本完成。发热砖听起来技术难度高,看起来有电有线很复杂,属准电器产品,实质上陶瓷企业只是集成,即把成熟的电地暖产品复合在瓷砖上,技术难度并不大。通过这几年的市场推广,发热瓷砖已逐渐被市场接受,有些经销商也在店面单独装修了发热砖体验间,顺带推广发热瓷砖,以摊薄经营成本,提高店面盈利能力。甚至在河北、贵州、新疆、四川这些发热砖推广比较好的省份,已经出现年销售发热

瓷砖过百万的客户。可以说发热瓷砖已有燎原之势。

第五是发热砖可提振低迷的瓷砖市场。在瓷砖行业市场不佳的情况下,推发热瓷砖可以提高产品卖点,提升瓷砖行业的整体销售。目前,一整套复合800×800mm规格瓷砖的发热系统(发热材料、电源接头、保温板等),经销商的提货价大约3倍于同等规格瓷砖,这些足以吸引众多瓷砖企业试水发热瓷砖市场。

没见过这么黑的砖

总部地址:广东省佛山市禅城区石湾美居建材中心3座4楼5-12号
电话:0757-82723808 网址:www.fspowell.com

佛山市金展鹏贸易有限公司

高白煨烧氧化铝

釉面砖胚专用增白

地址:佛山市凤林路188号5铺(东海湾) 传真:82960062
手机:137-0255-7728 电话:82960083

陶谷釉料
淄博陶谷陶瓷釉料有限公司
ZIBO TAOGU TAOCI YOULIAO CO.,LTD.

专业生产

柔光釉

中板专用熔块 半白熔块
亚光熔块及成釉 喷墨熔块 钛白熔块

扫二维码关注公司信息

公司地址:淄博市张店区南定建陶工业园 手机:王先生13864330380 电话:0533-2970096 传真:0533-2970018

瓷都国际 华中建陶产业总部

瓷都国际项目鸟瞰图

零担物流线路枢纽 物流仓储区 物流停车场 仓储批发区 建陶会展中心 品牌陶瓷示范区 卫浴品牌展示区 综合配套区

瓷都国际
International Porcelain Capital

招商

携手/合作/共赢

华中建陶产业总部

地址:江西省高安市建陶产业基地瓷都国际
电话:0795-5658888