

通利 TOMELY
发布新品

7月14日,通利TOMELY石·萤·岩发布暨第三届莲雾采摘节在佛山总部隆重举行。

“每年莲雾熟了,我们都会邀请通利的老朋友一起品尝,第三届邀请了我们通利的家人们来品尝,我觉得非常有意义!”通利TOMELY董事长林柱权说到。

历经一年的时间,通利Lucciole·萤,在通利产销团队的努力下,通利TOMELY品牌副总经理区波成团队狠抓落实,顺利开启,赢得客户的青睐。

“不是所有瓷砖都能实现‘精工密铺’,通利TOMELY历经专业机构综合评测,拥有八大优势,能有效实现精工密铺。”广东包清贴创始人姚水平说到。

“通利TOMELY品牌继续沿着‘大理石DNA’这个基因不断创新,目前拥有Lucciole·萤、大理石瓷砖、TOMELY岩板等产品体系构建,势必把通利TOMELY推向国际化!”通利TOMELY董事总经理张念超说到。

佛山市陶瓷协会秘书长尹虹、中国建材流通协会副会长罗青、副会长兼陶瓷卫浴经销商委员会主席李作奇等嘉宾及通利厂商欢聚一堂,共享盛果。

7月15-16日,通利TOMELY·海陵岛十里银滩·私董会,通利商家人们入住皇冠假日酒店,并举行了户外草坪答谢BBQ盛宴!

通利Lucciole·萤新产品全空间应用,采用“TOMELY精工密铺”法,将瓷砖之间的铺贴缝隙控制在0.35mm左右,缝隙是普通瓷砖的1/3,健康整洁,独特唯美。

(通利)

90度家居
广州建博会首秀

7月8日-11日,90度家居C位亮相,开启建博会高光时刻。

90度家居首秀广州建博会,充分展现了设计思维,实现了家居空间柜类到橱柜、瓷砖、及护墙板之间的整体专业搭配,实现全屋定制风格一体化……前沿的模式和时尚的产品吸引了行业内外知名媒体纷至沓来,争相报道本次90度家居的活动盛况!

直播风潮下,更多家媒体在90度家居展位进行现场直播、采访,线上实时播报活动盛况,全国主流媒体持续曝光,引爆行业关注。

做好行业传播的同时,90度家居加速推进新媒体社群运营建设,在内容创作和多元渠道立体化融合方面进行积极探索。目前正通过多平台、多形式、高频率的正向传播,打造全域传播平台,以强势的传播力拉升品牌形象力。

本次建博会活动中,90度家居联合高品质的抖音作品及抖音话题挑战赛,以近50万次的曝光热度引发火爆关注。更由此吸引到抖音平台顶级流量大咖“设计师阿爽”前往展位直播,收获超高的人气热度。

抖音平台运营,目前以61%粉丝增长、近50万次播放曝光,实现品牌宣传强势曝光。

迎时代抢先机,90度家居全线开拓布局,在融媒浪潮下,强化传播内容质量、加强媒体渠道建设,建立全媒体生产能力,精准直投、立体传播,持续扩容,并锁定不同垂直人群进行相应的拓展与渗透,加速推进品牌流量汲取,实现更加精准的圈层营销。

(90度家居)

蒙娜丽莎 2020 上半年净利润
预计同比增长 26%-40%

7月11日,蒙娜丽莎集团(002918)发布2020年上半年度业绩预告显示:上半年归属于上市公司股东净利润208亿元-231亿元,比去年同期增长26%-40%。(备注:上述业绩预告是公司财务部门初步测算的结果,未经审计机构审计。具体财务数据将以公司2020年半年度报告披露的数据为准。)

逆势出击,扩张布局

从疫情爆发紧急按下暂停键到如今进入后疫情时代,企业是该被动防守还是主动出击?蒙娜丽莎选择了后者。首先是复工复产方面,自2月10日起就开始复工复产的蒙娜丽莎做到了稳产,上半年25条生产线满负荷运行。

2月10日,蒙娜丽莎广西生产基地D窑正式投产,西樵生产基地和清远生产基地迅速复工复产,成为行业少数率先复工复产企业。

4月初,蒙娜丽莎广西生产基地一期四条生产线全部投产,日产量超8万m²。广西藤县生产基地一旦建成,其产能大于西樵生产基地+清远生产基地的总和,相当于再造一个蒙娜丽莎。

另一方面是推进两大重点项目的建设。

5月8日,蒙娜丽莎拟投建特种高性能够陶瓷板材绿色化、智能化技术改造项目,项目总投资达6亿元;6月6日,蒙娜丽莎广西生产基地一期二阶段3条生产线项目正式开工建设。

战略合作,共创共享

一直以来,蒙娜丽莎聚焦“大瓷砖·大建材·大家居”战略布局,TO-B和TO-C双轮驱动,蒙娜丽莎加强与龙头房地产企业的战略合作,以应对销售渠道的变化;强化渠道下沉,快速向乡镇级市场渗透,加快门店建设、门店升级和网络布局……

其中,深圳碧桂园创新投资有限公司拟投入5亿元参与认购公司非公开发行股票2765.49万股股份,上述非公开发行股票事项尚需获得中国证监会核准,认购数量以中国证监会最终核准发行的股票数量为准。如发行成功,碧桂园创投将获得蒙娜丽莎约6.33%的股份。

6月19日,蒙娜丽莎市值突破134亿元。

6月30日,蒙娜丽莎携手广东联邦家私集团、万格丽不锈钢家居、合生雅居、OOD全屋定制等品牌企业参与到岩板高定生态圈的构建及完善,开启蒙娜丽莎岩板高定生态链的构建及完善,开启蒙娜丽莎岩板高定生态链的构建及完善。

板高定品质时代。

与此同时,蒙娜丽莎连续5年获评“万科A级供应商”,连续11年荣获房地产500强首选“供应商”,3月18日,蒙娜丽莎荣获“2020中国房地产开发企业500强首选供应商·建筑陶瓷类”、“2020中国房地产开发企业500强首选供应商·景观PC砖类”两项殊荣……

科技创新,强大动能

在市场环境整体疲软的情况下,要保持业绩的快速增长,最主要的是依靠科技创新,在产品品质的提升、品类的开创、生产自动化、智能化领域有大的蜕变与提升……

2020年,蒙娜丽莎推出上百款新产品——意大利原创设计之银河星辰系列、全能跨界之超石代岩板系列、家装新贵之连纹大板背景墙系列、二次装修理想选择之陶瓷薄板系列、以工艺面致敬古之岁月风华系列……

值得一提的是,蒙娜丽莎集团获得日本授权专利“低收缩高强度大规格陶瓷板及其制备方法”,提高陶瓷板的强度,并降低了大规格陶瓷板的烧成收缩率,得到了低收缩高强度大规格陶瓷板。

在智能制造方面,蒙娜丽莎广西生产基地以高智能化进行全生产线的脱胎换骨,实现从生产到装配完成一站式自动化工作,全线生产员工配备,原本需要120-130人,现提高自动化程度需要70-80人。

触电直播,创新营销

2020直播电商摁下加速键,蒙娜丽莎在互联网思维引导下,积极探索线上线下渠道闭环的建设,展开一系列创新营销变革。

2月份“超品直播,硬核福利”、3月份抖in home家居节、5月份520爱宅一起、6月份618连纹大板新品上市直播、致敬英雄城武汉专场……蒙娜丽莎在京东、天猫、苏宁等电商平台、抖音、快手等短视频社交平台不断乘胜追击,通过轮番上线直播,完成线上蓄客,线下成交。

蒙娜丽莎瓷砖积极拥抱“短视频+直播电商”“线上+线下”新模式,联合佛山新闻网发起“佛山品牌万名产业带货达人培训计划”暨“微笑天使2020直播创训营”,全力打造品牌网红主播团队。

(蒙娜丽莎)

中国大角鹿,全面实现“四个世界级”

7月8日,大角鹿超耐磨大理石瓷砖在2020中国建博会(广州)现场举行了新产品、新服务上市发布会,200多位嘉宾、50多家全国主流媒体与行业媒体,35万+建材家居人通过线上直播观看了盛会。

所有参会嘉宾共同见证了大角鹿全新推出的“超耐磨大理石岩板系列”和全国首创的“密缝连纹铺贴”新服务的正式面市。这是大角鹿继开创了领跑全球的超耐磨技术后又一里程碑式创新产品与服务。

超耐磨大理石岩板

再次刷新耐磨新高度

作为超耐磨大理石瓷砖的开创者,大角鹿一直在探寻超耐磨的极限。为解决瓷砖易磨花、纹理不天然、缝隙大不美观等问题,做出了一系列探索与革新。

经过一年的钻研,大角鹿再次刷新超耐磨新高度,全新推出的“第2代微雕超耐磨钻石釉”技术,耐磨指数全面提升到

6000转以上,比普通瓷砖耐磨3倍以上,防滑性能达到A级,彻底实现了耐磨指数和防滑性能这两方面的“全球绝对领先水平”。发布会后,大角鹿超耐磨大理石岩板系列也将在全球同步上市。”

瓷砖好不好,磨砂就知道!过去一年,大角鹿实现了63%的逆势增长,并在全国掀起了一股超耐磨浪潮。据悉,大角鹿已在全国80个城市,举办了538场超耐磨万人PK大赛,累积超26900人参与、161400人共同见证,共发放奖金310000元。

推出密缝连纹铺贴

推进瓷砖行业技术革新

源于产品上的创新以及服务上的创新,在本次发布会上,大角鹿还带来了行业另一突破革新,首创“密缝连纹铺贴”服务,并在技术上实现了3个创新:一、缝隙更密,细达0.3mm;二、专属密缝王;三、专业密缝铺贴施工队伍。

据悉,目前全国99%以上的企业做不到密缝铺贴,更别说密缝连纹铺贴。而大角鹿在材质纹理、规格上的精益求精,和对产品尺寸精准度、平整度、切磨工艺和铺贴技术上的把控,让密缝连纹铺贴变成了现实。

全面实现“四个世界级”
大角鹿全球品牌之路迈开步伐

为了做好一块真正的好瓷砖,稳步地创建全球品牌,大角鹿公司与全球知名供应商达成合作,在产品生产制造方面实现了“四个世界级”。

一是世界级的釉料供应商。大角鹿坚持采用全球第一的釉料——意大利卡罗比亚釉料,该公司在全球18个国家拥有28家公司。卡罗比亚釉料总经理狄马罗直言:“超耐磨钻石釉的耐磨损和釉面强度都达到了以往大理石瓷砖无法达到的标准”。

二是世界级的数码喷墨打印机。为了让大理石瓷砖的纹理更加清晰通透、天然逼真,大角鹿瓷砖采用美国星光SG600S喷头,将新一代超高清喷墨机和传统丝网技术结合,运用6层意大利卡罗比亚超耐磨印刷釉叠加3D高清喷墨印技术,在业内首创了全真技术,突破了传统工艺色差、通透度差的问题,打造出了自然逼真、纹理通透的大理石瓷砖。

三是世界级的天然石材纹理。全世界寻找名石,开创全球独有花色。大角鹿董事长南顺芝亲自带领团队踏遍意大利、土耳其、法国等全球著名矿区,多年来从未停歇,只为寻找纹理完美的天然珍稀石材。

四是世界级的设计团队。大角鹿设计团队由意大利顶尖设计师罗伯特带队,汇集多位国内外优秀设计师组成,团队以全球搜寻而来的珍贵石材为蓝本,以还原大理石天然纹理为目标,不断创造出让人惊叹的设计奇迹,设计作品曾斩获国内外无数创意金奖。

(大角鹿)

冠星王陶瓷 1亿补贴招商行动火热开启

7月,冠星王陶瓷强势发起“百城前三—冠星王补贴1亿招商行动”,全面启动冠星王陶瓷2020年度招商计划。本次招商计划,冠星王陶瓷结合1亿的专项帮扶基金扶持,以及冠星王陶瓷25年在品牌力、智造力、产品力、营销力、展示力等多方面面积攒的强大发展势能,用全新的价值角度,旨在培养并打造100个城市前三甲客户,与志同道合者共同开启陶瓷市场新蓝海!

2020年,以“未来家”为设计蓝本的冠星王终端30版雅奢生活馆,在全国各地次第开放,从400m²以上的形象店模式,到80-200m²的标准店模式,应有尽有。

25年来,冠星王陶瓷始终专注于高端瓷砖的设计与制造闻名业界。在产品研

发设计上,冠星王陶瓷先后与Tecnografica、Newton、Digital & Design等3大意大利顶级设计公司建立长期战略合作,确保产品体系始终与国际潮流接轨;在生产工艺上,冠星王陶瓷结合对产品光感的精准把控,通过光感处理工艺+珍珠干粒技术、数码模具精雕技术、雅抛、柔抛、珠光抛等多种瓷砖前沿科技工艺的叠加运用。

与此同时,冠星王陶瓷成立区域中心仓,通过在中心仓模式,经销商可以直接在中心仓发货,一方面可以大大缓解仓库租用、产品压货等缓解带来的巨大运营压力,另一方面,可以有效节约物流时间,缩短了经销商拿货的物流周期,解决了压货带来的色号、尾货、不良库存的问题。中心

仓模式带来的另外一个好处,就是可以有效解决零担、小单等现实问题。

经过25年的快速发展,目前,冠星王陶瓷已经拥有1000+家品牌专卖店,销售网点遍布全国,出口业务覆盖澳洲、美国、加拿大、新加坡、韩国等国家和地区。

同时,冠星王陶瓷先后与碧桂园、时代中国、融创地产、林达地产、喜百年装饰等知名地产、家装巨头达成战略合作,如今已经连续多年获得碧桂园优秀供应商、时代中国优秀供应商等荣誉。另外,冠星王天猫旗舰店的稳定运营,也助力经销商通过线上渠道获客,协调加盟经销商实现市场平稳过度。

此外,冠星王陶瓷三大标志性营销活动:冠军签售、舞动中国、私享会系列,以

其强大的口碑效应,以及品牌专属性而享誉业界,且备受行业好评。此外,还有区域性联动促销、设计师沙龙、工长活动、开业促销、节日营销、异业联盟、夜宴落地、微信爆破、线上直播等全方位、体系化的营销体系,为经销商赢占市场保驾护航。

针对本次招商,冠星王还通过整合集团所有的优势资源,例如1亿的专项补贴资金、专业的帮扶团队、行业独家的终端营销宝典赠送等针对性举措,对加盟客户进行全方位的深度支持,包括前端的装修补贴、后端的开业活动扶持、6+1门店专业帮扶、渠道开拓扶持、线上线下定期开展培训课程等,保证客户走上快速盈利轨道。

(冠星王)

内墙砖

只选联众

红墨水	黑墨水	白墨水	绿墨水	精雕工艺	下陷工艺	300×300mm	300×450mm	300×600mm	300×800mm
精雕模具	普通干粒	亮光干粒	哑光干粒	彩色干粒	糖果釉	300×900mm	200×600mm	250×750mm	400×800mm
闪光工艺	柔光工艺	无光工艺	喷釉工艺	甩釉工艺	色釉工艺	400×900mm	400×1200mm	330×1000mm	

◎ : 山东省淄博市中国财富陶瓷城六期八栋

：400-666-0120



联众企业

LIAN ZHONG ENTERPRISE

19

年匠心研发
专注内墙砖制造