

祥达陶瓷总裁 吴灿阳先生谈陶瓷行业动态

产品名称	祥达陶瓷总裁 吴灿阳先生谈陶瓷行业动态
公司名称	福建晋江市祥达陶瓷有限公司
价格	.00/普通
规格参数	
公司地址	磁灶镇下官路将军山
联系电话	0595-85896555 13506049607

产品详情

祥达陶瓷总裁 吴灿阳先生谈陶瓷行业动态 祥达陶瓷：不断强壮的外墙砖强势品牌 2009年的建陶行业即将在上一年度一片

“冬天”的呼喊声中走过，虽然大家的预测有些偏离，今年出现了特有的“艳阳天”。可从7月份以来，外墙工程砖生产企业还是出现了不同程度的订单量下滑，企业最想知道的是，来年的外墙砖中高端市场走势如何?在这迷茫之际，福建外墙砖知名企业祥达却如火如荼地忙着新生产线的建设。为此，记者专程采访了该企业总经理吴灿阳。陶城报：最近一段时间外墙工程砖的需求量逐渐少了下来，使大家又感到明年的市场可能又不乐观。在这形势不明朗的情形下，是什么因素促使祥达又扩建新的生产线?吴灿阳：首先是我们的产量满足不了客户的需求，从办企业到现在订单都是供不应求，没有感觉到所谓的“冬”和“春”。其次是我认为房产已经到了低谷，明年会开始回升;我们要提前做好生产线的建设，来尽量满足客户的需要，使祥达企业在客户的信赖中不断发展壮大。祥达的目标是成为外墙砖一线品牌之一。陶城报：业界都认为祥达产品的价格不便宜，房地产商也要考虑成本，为什么客户还是喜欢你们的产品?吴灿阳：在晋江，祥达产品属于中高档，价格确实不便宜。客户喜欢我们的产品是因为我们的产品性价比高，一线品牌的产品品质和服务，而价格略低于一线品牌产品，交货准时，讲信用，客户买后用得放心。陶城报：祥达订单不受市场波动影响的原因是什么?吴灿阳：祥达的客户集中在中高端，而且是优质客户，合作关系稳固，回头客比较多，新增加的客户我们也是选择具有实力的;合作双方都是健康具实力企业，形成了战略合作伙伴关系，企业与客户同发展。客户稳企业发展也就稳，这与企业的定位也有关系。客户的积累也要有一个过程，不会一蹴而就。办企业做生意要立足长远，要站在对方的立场上考虑问题，合作才会长稳，才能实现共赢。陶城报：您是如何看待建陶行业的“冬天”和“春天”的?吴灿阳：建陶行业“冬天”和“春天”是相对而言的，是对企业个体而言。按企业的自身条件、经营状况、经验等去判断市场形势才是合适的，而以大环境去判断市场形势有时则会出现失误。比如去年大家齐呼今年是建陶业的冬天，可事实却让大家都深感意外，有的企业的发展思路就会被打破。在“寒冬”里创造“春天”才是企业经营者该考虑的问题，在大环境不乐观的情况下创造可观的业绩方显企业的稳健。