

# 以“系统集成”胜“单点零售” 引领地暖行业发展

长春,作为一个一年中有半年的时间需要供暖的北方城市,采暖工程已经成为建筑施工过程中不可或缺的一环。长春建筑行业的专业人士,一定听说过“金潮”和“宏岳”两个企业,如今这两个企业已经成为吉林省著名品牌、同行业领军企业。作为中关村众恒创新创业信息化发展研究院院长的张春丽,正是这两家房地产及城市建设“一站式辐射冷暖及舒适家居系统集成服务商”的掌舵人。

“名牌产品+高科技+集成设计+集中安装+售后服务”,就是依靠这样的模式,在一个充满竞争、“蛋糕”被大大小小厂家和代理商瓜分的市场里,张春丽虽然一无雄厚资本、二无大企业撑腰、三无客户资源,但凭借坚定的行动力、百折不挠的韧性和耐力,实现了一鸣惊人。



## 奋斗多年换过多个行业 在专业领域她荣誉加身

吉林省金潮机电设备工程安装有限公司董事长、长春金潮建筑保温工程安装有限公司董事长、宏岳塑胶集团长春销售有限公司(长春宏岳塑胶有限公司)总经理、中国建筑金属结构协会辐射供暖供冷委员会常务理事、中国建筑金属结构协会舒适家居分会副会长、中国辐

射供暖供冷委员会委员、吉林省地暖协会会长、2013年中国地暖行业年度风云人物……这一系列称谓都是张春丽拼搏多年带来的荣誉。

在张春丽的办公室内,占据一面墙的书柜很是显眼,里面摆满了关于工程、金融、管理等多个领域的书籍。泡上一杯

茶,拿起一本书,对她来说是一种对自我的放松。从大学毕业至今,二十年的时间,她换了多个行业,每一个行业对她来说都是自我学习和提升的过程。她依靠独有的商业运营模式和孜孜不倦的学习,完成从一名普通的大学毕业生到成功商人的华丽转变。

## 先做研究后做市场 “科技销冠”向老板献策

大学毕业后,张春丽根据自己所学的专业,找到了一份生物研究员的工作,她需要养活自己,也需要思考自己真正想做什么。工作了近一年后,她觉得整天与微生物打交道并不能让自己有成就感,认真的思考了自己的特质后,在上世纪九十年代末,她毅然选择了销售职业。很多人不理解,一个女孩子,有一份稳定的工作多好,但张春丽却看到了营销对企业的重要性和未来发展的潜力。辞职后,她选择的第一份工作就是销售当年大街小巷人人皆知的爆款电

子产品。“这款产品当年能风靡全国,成为一种身份的象征,并不是偶然的。”张春丽想要学习的就是宏观布局,全国一盘棋的销售理念。干了三个月后,张春丽向老板提出了自己的销售策略,并成功抓住展会的机会使当月公司的销售额翻番。凭借着超强的学习能力和销售天赋,在做销售人员的两年间,她创造了吉林省内无人能及的业绩,并为公司打造了一整套完整的营销体系。

在电子产品销售领域声名鹊起后,张春丽很快被一家知

名德企高薪聘请到北京负责市场营销工作,德企的逻辑性、严谨性和注重实效的作风都让她十分向往。张春丽笑着说:“虽然那个时候很多东西都处在懵懵懂懂的状态,但是好像一切都被安排好的一样,这段难忘的经历为我以后从事供暖行业奠定了坚实的基础。”在北京近三年的工作,让张春丽拥有了国际视野,思维更加开阔,学习到更先进的管理方式,这些都让她受益匪浅。丰富的阅历让她比同龄人多了一份沉稳和对商机的敏锐洞察力。

## 看透行业发展趋势 一路“打工”一路自创“模式”

2003年,张春丽从北京返回长春,准备在新的领域大展拳脚。张春丽把首次创业的行业定位在房地产业,因为她敏锐地察觉到长春市房地产及建材业与南方的差距,发现了房地产行业未来的科技需求及巨大的发展空间。

当时房地产行业虽然风生水起,但建材和施工业的内部竞

争已难容新兵插足。张春丽通过细致的考察后发现地暖在未来的发展潜力可期。于是,她给自己设计了“通关布局”的梦想之路,一边打工,一边设计系统集成模式布局。

当年,张春丽应聘到一家铝合金暖气片厂做普通的销售人员,仅仅一周的时间将管材的专业数据和市场需求摸个门清。

2004年,张春丽应聘到长春市最早有资质的地暖公司,负责公司总体推广和统筹的业务,不停地奔波于设计院和房地产公司。

2005年开始,张春丽专注研究地暖采暖业务。此时,全国一些一线楼盘也大量的涌入长春,她敏感地意识到长春地暖企业的春天真正到来了。

## 创建金潮公司 三年成暖通行业知名企业

2006年,张春丽怀抱“让春城百姓在冬季也能感受如春的温暖”的愿望,谋划创业大事。2007年,她在全国寻找考察管材厂家,演练“系统集成模式”。

2008年2月,吉林省金潮机电设备工程安装有限公司正式成立。同年,长春宏岳塑胶有限公司成立,第二年成立长春金潮建筑保温工程安装有限公司。两

年内三个不同的专业,但又都是房地产配套领域的公司同时起步,在模式布局中她建立了八块业务即金潮地暖、宏岳管材、鑫帆阀门、安莱特电采暖、汇中热计量、蓝舍新风、金潮保温、金潮舒适家,成为吉林省模式系统集成的行业典范。

自2008年起,吉林省金潮机电设备工程安装有限公司就在张

春丽创新经营模式的驱动下完成一个又一个三年创新计划。在第一个三年(2008-2010)模式落地阶段,同时创下了金潮、宏岳、鑫帆、汇中四个品牌企业在吉林省区域市场内行业NO.1的骄人业绩,与华润集团、绿地集团、力旺集团、恒盛集团、宇光集团等多家全国知名企业形成战略合作,给十多万春城百姓送去了冬日的温暖。

## 参与行业制定标准 推动舒适家居系统落地

金潮机电作为中国地暖协会副会长单位,参与多项行业标准制定,全公司拥有管理团队70人,技术团队21人,专业施工队伍13支,地暖施工生产能力每年达150多万平方米,防水防腐保温施工生产能力每年达60多万平方米,独创《地暖售后服务手册》,解决用户后顾之忧。公司完成了集团化平台运营建构后,已发展为吉林省内名副其实的领军企业,实现施工品质零售后。

在金潮机电发展壮大的同时,张春丽逐步梳理长春市地暖行业的标准,而且保证了行业的利润空间。张春丽说:“金潮目前的业务占据了长春市场上中高端楼盘中的多数份额。而金潮在参与这些楼盘地暖工程的竞标过程中,价格通常都定得相对合

理。其他企业只要参照我们的价格去竞标,不去恶意竞争,就能保证工程品质又可以有相对合理的利润空间。”

2014年,张春丽不负众望地荣获“2013年中国地暖行业年度风云人物”称号。在荣誉面前,张春丽对这个行业进行了更加深入的钻研和探索,2015年她研究完成一站式信息化全系统解决方案,显著推进了地暖行业的信息化水平。在工程施工领域,在她的推动下,发泡水泥技术作为地暖保温层成功的进行了推广和普及。她又不断的钻研在南方已经很成熟的“舒适家居系统”技术,并细心研判,选择最适合北方城市的技术系统,将燃气炉温控地暖系统、新风系统、健康水处理系统、电采暖系统等先进技术逐

步在北方推广,并在她的办公楼一楼设展区和体验馆,让这些健康舒适的技术设备真正落地,带给人们更多的幸福感。

“金潮总经理、地暖行业风云人物、热心公益者……”从企业责任到行业责任再到社会责任,张春丽尽职尽责地扮演好每个角色。每年,金潮机电公司都会进行公益活动,为附近小区的残疾人和老年人清洗地暖。张春丽说:“对于企业,我是用一种家人的方式来经营;对于行业,我是带着一份尊重和使命去思考,严格要求自己执行业内人士的职业道德操守;对于社会,所要付出的是一种以德为尚的大爱情怀,肩负着造福社会、服务人民、关注弱势群体责任和使命。”

/ 记者 代丽媛 报道 摄