

顺势者赢

多氟多光电市场导向战略探析

本报记者 许伟涛 见习记者 赵颖楠

顺势而为者赢。多氟多光电分公司以其生动实践，再次印证了这一论断。

多氟多光电LED工矿灯新产品仅投放市场不到两个月的时间，就获得了2000多套的订单，并在不足两年的时间内，销售到了风神轮胎、佰利联、中国收获等我省30多家大中型企业。

如此成绩，何以实现？面对此问，多氟多光电分公司总经理秦俊光如是而言：“靠的就是新产品顺应市场需求，以质量优势、价格优势，根据客户的需求入手去做设计，做出来的产品才能适销对路。”

秦俊光的话并不难理解，而其背后却有着一个以市场为导向进行创新的战略逻辑。

瞄准市场做创新，LED工矿灯“一鸣惊人”

众所周知，创新是企业的生命，是企业发展的不竭动力。在当今时代，企业只有不断创新，才能在日益激烈的市场竞争中，牢牢把握住市场主动权，并最终立于不败之地。

对于2012年成立的多氟多光电分公司来说，其骨子里仿佛与生俱来地有着创新的基因。作为一家高新技术企业，多氟多光电在成立之初就高度重视技术创新，把所有人才智慧集中到产品的创新上。为给LED照明设备的研发打下坚实基础，该公司在深圳高薪聘请了一批专业过硬的技术骨干人员，同时抽调有潜力的职工进行专业学习和培训。截至目前，多氟多光电分公司拥有8项国家专利；自主研发的几十款户外照明和景观LED灯具，都通过了国家级检测，取得了CE、ROHS认证。

然而，市场自有它残酷的规则，无论你是否是一家新企业，还是一家成熟企业，一旦共同面对市场时就站在了同一条起跑线上。正像一个七八岁的小孩与成年人之间的竞争，虽毫无公平而言，但你还必须接受。

“瞄准市场求发展，利用新产品优势获得市场认同是多氟多光电分公司一直坚持的理念。”秦俊光说，坚持市场导向，就是要求企业技术创新，必须始终从市场需求出发，把准消费者的脉搏，把立足点和归宿点放在产品“卖出去”上。

经过大量的前期调查走访及同行产品分析，多氟多光电决定在LED工矿灯上做文章。据调查，现阶段市场上的工矿灯主要为金卤灯光源，其中包含两大类，石英金卤灯与陶瓷金卤灯。而传统的金卤工矿灯，存在着功率大、耗电量大的特点，属于高耗能产品。例如一个250W的金卤工矿灯，其光源功率标称为250W，再加上

整流器的功耗在10%左右，其输入功耗在280W。而且金卤灯光源是高强度气体放电灯的一种，其光源内部的填充物中有汞，汞是有毒物质，在使用过程中容易造成灯破损，也会对环境造成污染。同时，金卤灯寿命较短，平均使用8000小时左右，光源更换频繁致使维护成本较高。

针对问题，快速出击，多氟多公司深圳市多氟多新能源科技有限公司据此开发了一款高性价比的整体模组工矿灯，该产品的设计目标定位于低成本性、高性能性、长寿命、高可靠性、重量轻、维护方便以及安装方式多样性等特点。相较于老式工矿灯的COB光源，每年20%以上的光衰，LED工矿灯可控在2%以内，而且使用寿命更长，可达到3万至5万个小时。外观优势、价格优势、质量优势，成了多氟多光电LED工矿灯迅速获得客户认可的制胜法宝。去年6月底，秦俊光带着多氟多光电的LED工矿灯到郑州南一市，就吸引了大批商客的浓厚兴趣，并当场签订了大量销售意向订单。

重视二次创新，以客户需求促使产品不断“进化”

对于产品研发来说，一种新品研制出来并推出市场之后，绝不代表研发就此结束。秦俊光认为：“一个优秀的研发团队，必须时刻关注客户对产品的满意度以及市场的反映情况，只有把握好这些反馈的信息，才能发掘更多的创新点，才能把握正确的创新方向。”

正是秉承这一理念，多氟多光电的LED工矿灯随着客户需求“一路走来”：从方形LED模组工矿灯到圆形模组LED工矿灯，从传统安装方式到多种便捷安装方案、从单纯的防水防尘到防酸防碱防腐蚀……

据介绍，LED模组工矿灯投放市场之初，多氟多光电分公司只有方形工矿灯一种产品，虽然相较于传统金卤灯光源有着使用寿命更长、更节能、更环保等优势。秦俊光掰着手指给记者算了一笔账：就拿一个10万吨的铝厂为例，大概所需使用1000到2000盏100W多氟多LED模组工矿灯替代400W的传统工矿灯，使用3年可以节省电费、维护费300多万元。

然而，由于许多客户对新产品的认知度较低，市场的开拓仍然步履维艰。如何打破这一困境，让更多的客户接纳，认可LED模组工矿灯？“有位客户提出，能不能将方形LED模组工矿灯设计成圆形这一传统工矿灯的样子？”多氟多光电分公司销售工程师崔振华得知这一情况后，立即反馈给了公司。经过商讨，大家一致认为，LED工矿灯采用传统工矿灯的外观更容易被客户所接受。2013年年底，LED圆形模组工矿灯正式进入研发阶段。产品一经问世，得到了更多客户的认可。

然而，经过一段时间的市场销售，多氟多光电不少销售人员进行市场推广时，又发现了问题——因为厂房设计、使用环境的不同，LED工矿灯单一的安装模式已经形同虚设。

咋办？多氟多光电研究人员又开始在产品上下工夫，并根据产品设计出了吊环吊装、挂钩吊装、丝杆连接安装等安

装模式。“可以说，现在的多氟多LED模组工矿灯可以满足室内外等任何使用环境。”崔振华告诉记者，“多样的安装方案，为销售人员提供了有力的市场开发后盾。”

随着产品市场的不断扩大，多氟多光电又将目光瞄准了传统化工企业，要想成功打入化工企业市场，就要了解市场需求。经过一段时间的市场调查，多氟多光电公司的工作人员发现，在这些企业内部使用工矿灯不仅要考虑到灯具防水、防尘等问题，更要注意防酸防碱防腐蚀，才能更好地延长产品使用寿命。经过研发，该公司成功解决了LED工矿灯在传统化工企业生产车间内的防酸防碱防腐蚀问题，并将防水防尘标准提高到了IP65这一国际标准。

“实验证明，传统工矿灯在铝厂等化工企业的恶劣生产环境下最多半年就需要更换，不然很容易出现灯具脱落等问题。但我们的LED模组工矿灯最低可以使用3~5年，大大降低了企业的维护、更换成本。”多氟多光电分公司副总经理刘慈军告诉记者，预计今年LED模组工矿灯的产销量可突破万盏，届时仅此一个产品的销售收入就可突破一千万元。

市场导向不是单纯卖，而是瞄准市场不断丰富产品内涵

与其说是客户的需求促进了多氟多LED工矿灯的不断“进化”，还不如说是多氟多光电走出了一条根据客户需求不断创新产品的成功之路。这其中的区别，在于一个是被动的市场导向，一个是主动的导向市场。

有需求就会有市场，而有了市场的导向作用，创新研发才有不竭的源头和动力。而毋庸置疑的是，正是由于瞄准市场，抓住时机，多氟多光电不仅做出了一款符合市场需求的好产品，也为客户创造实实在在的经济效益。对此，秦俊光还有着自己独到的判断：“当今时代，单纯卖产品已经远远不能满足消费者的需求。服务的内容和质量在市场推广方面显得尤为重要。”

“多氟多新能源未来三年将主要致力于有色金属、化工类等大型传统企业及道路照明的LED照明节能改造。”深圳市多氟多新能源科技有限公司副总经理房海明告诉记者。由于早期定位不清晰，公司2013年开始转变，将产品定位于户外灯具以及工矿型企业灯具的节能改造。而对于时下热门的智能照明，房海明认为，道路照明智能化将更容易市场化。一方面人工控制的路灯在很大程度上浪费了人力、物力、财力资源。凌晨一两点，道路上空无一人但亮着的路灯不胜枚举，电力能源浪费数目巨大。另一方面，有些路段人走动不多便会在晚上熄灭路灯，为城市节约电费，也因此居民的安全性降低，城市整体治安率也降低。如果智能化LED道路照明可随环境、时间自动调节路灯亮度，就减少大范围高亮度路灯的浪费，达到照明、省电、节能三不误。

顺势而为者赢，造势而为者盛。我们相信，多氟多光电正在谋划的是一个关于绿色照明的未来。

如何适应新常态

微言

“危”中寻机，多氟多走上技术创新之路。降低生产成本，提升产品附加值，增强核心竞争力，多氟多正不断做优、做强、做大。

进入知识经济时代，在全球化、经济一体化的形势下，创新不仅是社会发展的需要，而且是科学技术、人文科学、知识经济发展的需要。对企业而言，创新是企业降低成本的最有效途径，是企业发展的不竭动力。

“作为行业领跑者，人才战略和技术创新是企业的核心竞争力，也是企业生存根本。”多氟多董事长李世江说，适应新常态，进一步突出企业技术创新的主体地位，大力实施创新驱动发展战略，全面提升企业核心竞争力，努力培育世界一流的企业，在创新型城市建设中发挥骨干带头作用。

用。我们要求企业着力推进产业转型升级，加大信息化与工业化深度融合的力度，加大传统产业技术改造升级力度，加大战略性新兴产业培育和发展力度，更要加大传统产业、传统工艺技术与新兴产业、高新技术如信息化技术等结合的力度，让大多数属于传统产业的中央企业在技术、装备、产品等方面跟上高新技术的发展，跟上时代的进步，从而形成经济新的增长点和驱动力。

当前，我国经济面临三期叠加的阶段性特征。适应这一新常态，就应该抓住科技创新的需求导向和产业化方向。走不出实验室的科研成果，永远都是镜花水月。在政府科研经费的投入上，应当优先支持具有市场前景的项目。科研机构和企业也应当紧

密结合行业发展趋势和市场需求进行科研攻关；对于符合市场需求的科研成果，应及时进行转化，避免成果停留在实验室中。

适应新常态，牢牢抓住科技创新这个“牛鼻子”，瞄准世界科技的前沿领域和顶尖水平，力争在基础科技领域实现大的创新，在关键的核心技术领域取得大的突破，从而带动一批产业的快速发展。我们要加强科技人才队伍建设，研究探索强化自主创新能力的体制机制，从而加快形成广进贤才之路，广纳天下人才，不拘一格用好人。开前人未尽其才、才尽其用的良好局面。我们也深知，创新是全方位的，要在坚持科技创新的同时，坚持市场需求为导向，以价值创造为目标，高度重

视集成创新、组织创新、管理创新、品牌创新和商业模式的创新等，做到有机统一、相互促进，不断提升企业综合创新能力。

企业对市场有天生的敏感，政府部门应当进一步发挥市场在资源配置中的决定性作用，鼓励企业在技术创新中的投入主体、研发主体、成果转化主体地位，并发挥好高校和科研院所的生力军作用，促进产学研更有效结合。围绕企业创新需求，政府部门需加强融资平台建设、企业孵化平台建设等公共服务，引导创新资源有效聚集，激发创新要素释放能量。

微言论道



图为多氟多化工股份有限公司新能源科技有限公司电池组装车间的工人正在组装电池。

本报讯（记者李秋）近日，由中国石油和化学工业联合会举办的全国石油和化工科技创新大会在京召开。多氟多化工股份有限公司获得了2014年度“中国石油和化工行业技术创新示范企业”荣誉称号，这标志着多氟多技术创新工作再上新台阶。

为鼓励和推动中国石油和化工企业开展技术创新、管理创新和制度创新，树立化工企业技术创新典型，“中国石油和化工技术创新示范企业”的评选是贯彻落实党中央、国务院关于实施创新驱动发展战略，建设创新型国家部署，积极推进石油和化工行业技术创新工作的有效途径，将对示范企业科技创新典型经验的推广及品牌形象的提升起到极大的促进作用。

据了解，本次评审经过企业申报、形式审查、专家预评审、专家组会议投票、媒体公示等评审程序，在近千名参评企业中脱颖而出，多氟多获得了2014年度“中国石油和化工行业技术创新示范企业”荣誉称号。

多氟多化工股份有限公司总经理侯红军表示：“技术创新是企业发展的驱动力，多氟多在科技上的投入始终不遗余力。近年来，多氟多在技术创新发展道路上，落实国家创新驱动发展战略，注重研发平台建设，建立以市场为导向，产、学、研相结合的技术创新体系，围绕产业化目标，实现了研发成果的快速转化。本次荣获2014年度‘中国石油和化工技术创新示范企业’称号是对我们的肯定和鼓舞。今后，我们还将继续发挥技术创新在促进行业发展上的引领作用。”

多氟多获『中国石油和化工行业技术创新示范企业』称号

多氟多光电：成本管控“无止境”

本报讯（记者高新忠）“你瞧，这就是我们经过改进后的新产品，高度减少了近20厘米，体积缩小了差不多一半，仅运输成本每盏灯就能节约20多元。”多氟多光电分公司副总经理刘慈军拿出LED工矿灯改进后的样品，自豪地告诉记者。

成本管控，是现代企业发展中的重点和难题，自然也是多氟多光电分公司产品研发的核心和枢纽。“虽然多氟多LED工矿灯相较于同类产品相比具有使用寿命长、光衰小、节能效果更好等质量优势，但价格却一直是该产品的短板。”刘慈军说，多氟多LED工矿灯刚一进入市场，价格问题就成了不少客户选择LED工矿灯的阻碍，价格高成为客户放弃选择该产品

的主要原因之一。如何能在保证产品质量的前提下，进一步压缩生产成本，成为多氟多LED工矿灯更快打入市场的燃眉之急。

多氟多光电分公司针对成本管控问题，从原料、生产、加工等一系列生产程序入手，认真研究对策，不断加大产品创新研发力度。通过多次实验、深入分析，研究人员发现，LED工矿灯的套件存在质量过剩的问题，在保证产品质量的前提下，完全可以选用更合适的材料，节约原料成本。为此，研发人才从套件原材料入手，先后试用了多种套件材料，成功替换了原来的套件，仅此一项每盏灯就节约十分之一的成本。

成本管控无止境，多氟多光电很

快又把目光对准了产品设计。2014年11月，针对产品运输费用高的问题，该公司从产品外形设计入手，提出将LED工矿灯电源内移，减小产品体积。

“一个成熟的产品要重新改变外观设计，是牵一发而动全身的事情。”多氟多光电LED照明技术总监房海明告诉记者，电源从外置改为内移后，就要在原有的空间内为电源留出地方，这就牵扯到合理分配产品内部设计，要充分解决电源散热问题。同时在保证LED工矿灯散热效果的前提下，解决灯具的平衡性。

一系列的难题摆在面前，没有让多氟多光电的研究人员望而却步。在房海明的带领下，技术部门首先动起了散热器的脑筋，减小散热器体积为

电源留出了充分搁置空间。通过多次试验，解决了产品平衡性问题。原来，设计人员将原有的固定挂钩改为活动挂钩，不仅使客户使用过程中更便于安装，还降低了产品高度。

“从原材料选用到产品外观设计，从内部构造到产品质量提升，多氟多光电这一套‘组合拳’带来的是实实在在的果。”刘慈军告诉记者，目前新产品已实现批量生产。新产品不仅在运输费用上每盏灯节约20多元，体积的减小也节约了大量原材料，在原有基础上单个产品成本降低十分之二到十分之三，有效增强产品市场竞争力，为企业今后的健康稳定发展奠定了坚实基础。

程振雷：新能源里写春秋

本报记者 杜笠

一个朝气蓬勃，风华正茂的年轻人，在多氟多焦作新能源科技有限公司pack车间的工作中认真负责，不懈求索，将汗水挥洒在了新能源锂电池发展的事业上。他就是pack车间主任程振雷。

pack车间其实就是锂电池出厂前的最后一道环节——包装车间。它承担着产品的检验工作，同时又是稳定市场、保障品质的关键环节。2011年来到多氟多公司的程振雷先后在涂布、制片等岗位工作，每一次岗位的变化，他都当成一次新的学习和锻炼机会，如饥似渴地吮吸着新岗位的新知识。就这样，年仅28

岁的他就已经成为一线生产车间的“主心骨”。

初到pack车间，程振雷被任命为车间主任。网络专业毕业的他，对于新能源锂电行业可以说是门外汉，面对这个全新的课题，程振雷一边忙着监管同事们的工作，一边刻苦钻研关于锂电池的新设备、新技术、新工艺，很快成了新能源的行家里手。

“其实，我并不是车间里最出色的员工，我们的员工都很敬业，大家就像一家人，互帮互助，上下齐心。”程振雷说，前段时间为了赶一批订单，为加快验收进度，他亲自挂帅，和pack车间的全体员工6时就来单位开工，一干就到了23时。“没想到大家没有一个人叫苦叫累，第二

天8时就准时来单位上班了。”回忆起和同事们一起奋斗的日子，程振雷不禁自豪起来。

严把质量关，是pack车间除了组装以外最重要的工作。为了把好验收质量关，程振雷亲自参与验收。正是长期严格工作，他对设备性能、主要管理人员的特长和个性，以及配合单位人员设备配备和技术实力，他都了然于胸。程振雷上的是白班，为了能及时了解夜班的工作动态和产品信息，程振雷每天一到单位就召开晨会，又吩咐班长安排任务，并将夜班数据分类分析，从而更准确地掌握和布置当天的工作重心，确保了工作的有序开展。

pack车间的员工多以年轻人为主，同为年轻人的程振雷，在严格管

理的同时，在职工的生活、学习以及个人成长方面，则给予了诸多关爱。对90后的员工，他一对一地传授业务技术知识，对他们工作中的失误，总是耐心地和他们一起分析原因，告诉他们处理问题的技巧。在他的帮助和关心下，车间的年轻人都成长为独当一面的骨干。

在新能源的世界里，不仅成就了程振雷的事业，也收获了爱情。他的爱人同为多氟多新能源公司生产科的员工，在工作中相恋，在工作中共同进步。现在他们的小家庭里也添了新成员，孩子的出生，让程振雷更加充满斗志。“是单位把我培养成一个车间主任，给了我一个幸福的家庭，我要用苦干实干来回报单位对我的栽培。”程振雷说。