

电线电缆企业品牌建设与差异化竞争策略研究

孙根仙

杭州德福线缆有限公司

DOI:10.12238/jpm.v6i6.8090

[摘要] 在电线电缆行业竞争日趋激烈的背景下，企业要实现可持续发展，品牌建设与差异化竞争策略至关重要。本文以杭州德福线缆有限公司为研究对象，深入剖析在品牌建设和差异化竞争方面的实践与探索。通过对公司的发展历程、产品特点、市场定位等方面的研究，总结出可供行业借鉴的经验，为电线电缆企业提升竞争力提供参考。

[关键词] 电线电缆企业；品牌建设；差异化竞争

Research on brand building and differentiated competition strategy of wire and cable enterprises

Sun Genxian

Hangzhou Defu Cable Co., LTD.

[Abstract] In the context of increasingly fierce competition in the wire and cable industry, achieving sustainable development for companies hinges on brand building and differentiated competitive strategies. This paper takes Hangzhou Defu Cable Co., Ltd. as the research subject, delving into its practices and explorations in brand building and differentiated competition. By studying the company's development history, product characteristics, market positioning, and other aspects, it summarizes experiences that can be referenced by the industry, providing guidance for wire and cable companies to enhance their competitiveness.

[Key words] wire and cable enterprises; brand building; differentiated competition

电线电缆用途广泛，不管是供电、电话上网，还是工厂生产都需要用到它。因为需求大所以市场越做越大，但竞争也越来越激烈，如果企业还是按照老办法生产，只卖传统产品，就会被时代抛弃，很难有竞争力。想要在这个行业稳步发展，企业就得进行品牌建设与差异化竞争，这样才能吸引客户，长久地发展下去。杭州德福线缆有限公司作为一个优秀案例，在品牌打造和做出特色产品服务这方面做得很出色，值得同行学习与参考。

一、杭州德福线缆有限公司发展概况

杭州德福线缆有限公司 2007 年成立，位于杭州科技大走廊临安区青山湖科技城产业区干校路 36 号。自创立伊始公司就专注于线缆领域，经过多年的发展已逐步构建起从研发、生

产到销售的完整产业链条。

（一）产品体系

公司产品丰富多样，其中装配式线缆作为公司的核心产品之一，具有独特的设计和优势。该产品采用可弯曲柔性管，双母端快装接口设计，线管与快装接口结构一体化，注塑成型，能够实现多种线径、二芯管线到四芯管线的全覆盖。此外，公司还生产同轴、数据、室内、室外、电梯电缆，聚氯乙烯电线、聚氯乙烯绝缘聚氯乙烯护套软、聚氯乙烯绝缘屏、RF 电缆等，广泛应用于家装、工装、光伏、工业机械臂等多个领域。

（二）企业荣誉与认证

公司荣获了“专精特新企业”“外贸十佳企业”“成长型 30 强企业”“浙江省科技型企业”“国家高新技术企业”等荣

誉；同时，公司严格遵循国际和国内的质量标准体系，通过了 ISO9001 标准体系、ISO14001 环境体系、GB/T28001 职业健康安全体系认证，还获得了 ROHS、CE、UL、GPR、TUV 等国际认证以及中国质量认证中心强制性产品认证。

（三）市场布局

公司产品远销美国、澳大利亚、意大利、荷兰、巴西以及印度、越南、泰国、韩国、尼泊尔、巴基斯坦等 17 个国家。为了更好地拓展海外市场，公司在泰国设立了全资子公司生产皮线光缆，通过本地化生产，有效降低了生产成本，提高了产品在当地市场的竞争力，进一步提升了品牌的国际影响力。

二、杭州德福线缆有限公司品牌建设策略

（一）产品质量塑造品牌根基

杭州德福线缆有限公司深知，产品质量直接关系到公司能不能长久发展，所以把质量看得特别重要。在购买原材料的时候，制定了一套严格的挑选供应商的办法。只有那些能提供高质量原材料的供应商，才有资格给他们供货，保证每一批买来的原材料都达到高标准。现在国家和各地都在大力推广装配式新材料，还规定了必须使用的比例，鼓励企业提高生产技术，实现绿色环保，争取在 2050 年前完成碳达峰目标。德福线缆就顺应趋势，推出了用高阻燃电工管的装配式电线适合绿色装修。在生产过程中，公司投入资金引进了先进的机器设备和生产工艺，管理上也下足了功夫，对每一个生产步骤都仔细监督。因此工程工作更方便、效率更高，用户也能用上符合标准的电线，这种电线铜丝粗细达标，不容易超负荷用电，电工管的阻燃效果好能达到 V0 级别的高标准。不仅如此，生产时还能精准控制材料用量，不会造成浪费。就拿装配式线缆来说，不管是选管材，还是预先制作电线，每一步都严格按照标准来，保证生产出来的产品质量稳定又可靠。

（二）技术创新驱动品牌发展

作为“国家高新技术企业”，公司不断加大研发投入，吸引和培养了一批高素质的研发人才，组建了一支专业的研发团队。研发团队密切关注行业发展趋势和市场需求变化，持续进行产品创新和技术升级。以装配式线缆为例，研发团队在产品设计上不断创新，采用了多种新型材料和工艺，使柔性管的性能得到了显著提升。同时，研发团队还根据不同客户的需求，开发出了多种规格的产品，满足了市场的多样化需求。

（三）品牌传播提升品牌知名度

为了提升公司品牌知名度，一是参加各种线缆行业的展会，在展会上会把最新研发的产品和技术成果摆出来，直接和客户面对面聊天，了解客户需求拓展业务合作；二是紧跟互联网发展，利用抖音、微信这些社交平台做宣传。公司经常拍一些短视频，在视频里展示产品好在哪、能用在哪些地方，吸引了很多对线缆有需求的潜在客户关注；三是参与到行业标准的制定工作中，通过参与制定标准，大家就更认可德福线缆的品牌。

（四）企业文化赋予品牌内涵

杭州德福线缆有限公司有自己的“做事准则”和“奋斗目标”。他们觉得人要讲品德，这样才能过上好日子，所以把“做有德之人，享幸福人生”当成公司价值观。公司的使命就是实实在在地为客户创造价值。这种积极的理念在公司日常生产、对外服务、员工管理这些方面都能体现出来。比如说，公司很重视员工的成长，不仅给大家提供舒服的工作环境，还会组织各种培训，给员工更多升职加薪、学习新技能的机会。在做产品的时候，公司也一直想着客户的需求。不管是产品质量，还是售后服务，都在不断改进、优化，就是为了让客户用得更满意，为客户创造更大的价值。

三、杭州德福线缆有限公司差异化竞争策略

（一）产品差异化

相较普通的电线电缆，杭州德福线缆的装配式线缆在设计上有很多创新。柔性管用的是一体化挤塑成型的工艺，这种工艺不仅能让管材生产速率提高，做出来的管材质量还特别稳定，不容易出问题；在选管材材料时，公司的方法也很灵活，根据客户不同的施工要求，可以选择 pp、pe、pet、pvc、pc、tpu 等各种不同的材料。这些材料的规格、性能都不一样，颜色也能调整，能满足各种各样的使用场景。比如家里装修，就适合用 pp、pvc 料的柔性管，因为它们柔软好安装，样子也好看；如果给高端别墅安装，pe 料的柔性管就更合适，它更结实，还不容易被腐蚀。装配式线缆还有个很方便的设计，就是双母端快装接口。线管和快装接口是一体注塑成型的，安装的时候特别快，不用像以前做弯头、人工穿线费工费时，施工时间能缩短很多，人工成本也降低了，还能解决现在工人不好找的问题。

另外,公司还专门研究了不同行业对线缆的特殊要求,把产品按照使用场景做了细致分类。在光伏发电领域,他们生产的光伏直流线缆不怕风吹日晒,导电性能也好,装在户外也能保证光伏系统正常发电。在工业机械臂领域,机器人线缆又软又耐磨,还能抵抗信号干扰,哪怕机械臂不停地动,精准操作也不受影响。

(二) 服务差异化

不管是设计产品、生产制造,还是安装使用,杭州德福线缆有限公司都能按照客户的具体需求,帮客户解决所有困难,不用客户再去操心找别的公司。比如客户需要定制装配式线缆,只要给公司提供图纸,公司就能把电线提前安装到电工管里,做出来的产品完全符合客户项目的要求。这种贴心的定制服务,让客户十分满意后续也愿意继续与公司合作,靠着这种服务,公司在市场上也更有竞争力。

另外,公司还在各地找代理商卖产品,找代理商的时候,公司不光看对方有没有能力打开市场,还会给代理商各种帮助和支持。比如公司会给代理商做专业培训,让他们彻底了解自家产品好在哪里,这样代理商给客户介绍产品的时候就能更加专业。公司还会帮代理商做市场推广,商量如何宣传产品,提供宣传资料,遇到技术问题也会帮忙解决。在售后方面,公司也考虑得很周全,专门建立了一套完善的售后服务流程。不管是代理商还是最终客户,只要有问题,公司都会马上回应,安排专业人员提供技术支持和维修服务,让大家买了产品用得安心、放心。

(三) 市场差异化

杭州德福线缆有限公司为了扩大销售市场,专门研究了不同国家和地区的市场情况,包括当地人的购买喜好、当地的政策规定等,然后根据这些特点调整产品和销售策略。在欧美国家,大家对产品质量和环保要求特别高,所以公司就狠抓产品质量,确保生产出来的线缆能通过各种国际认证;同时,还特别注重产品的环保性能,专门推出符合当地环保要求的线缆。而在东南亚,人们买东西更看重价格。公司就在保证质量的前提下,想办法优化生产流程,降低成本给当地客户提供价格实惠、质量又好的线缆产品。

在市场方面,公司不光着眼于传统的线缆应用领域,还特别关注新兴市场的发展机会。比如现在流行的装配式建筑、机器人制造、智能家居这些行业,对线缆都有新的需求。公司在

发现这些趋势后,提前投入资金搞研发,专门为这些新兴领域开发了专用的线缆产品。以装配式建筑为例,公司的装配式线缆和装配式建筑的施工方式配合得特别好,用了之后,建筑施工速度更快,质量也更好。

四、电线电缆企业品牌建设与差异化竞争策略的启示

(一) 注重产品质量与创新

企业应加大在质量控制和技术研发方面的投入,引进先进的生产设备和检测仪器,建立完善的质量管理体系,确保产品质量的稳定性和可靠性。同时,企业要加强与高校、科研机构的合作,吸引和培养高素质的研发人才,关注行业前沿技术和市场需求变化,不断推出具有创新性和差异化的产品,满足市场多样化的需求,提升品牌的市场竞争力。

(二) 加强品牌传播与文化建设

企业应充分利用多种传播渠道,如行业展会、社交媒体、专业媒体等,加强品牌宣传和推广。在品牌传播过程中,要注重传播内容的质量和针对性,突出品牌的核心价值和产品优势。同时,企业要培育积极向上的企业文化,将企业文化融入到企业的经营管理和品牌建设中,通过企业文化的引领,增强员工的归属感和忠诚度,提升企业的整体形象和品牌影响力。

(三) 实施差异化竞争策略

企业可以从产品设计、服务模式、市场定位等多个方面入手,打造差异化竞争优势。在产品设计方面,企业要注重创新,开发具有独特功能和优势的产品;在服务模式方面,企业要提供个性化、定制化的服务,满足客户的特殊需求;在市场定位方面,企业要关注细分市场,挖掘潜在市场需求,针对特定客户群体提供精准的产品和服务。

[参考文献]

[1]邓敏,郭宏湘."品牌之海"与"品牌旗舰"——论我国企业的品牌建设[J].企业研究,2002(10).

[2]本刊编辑部."品牌定位"理论与实践[J].国际品牌观察,2020(7):6.

[3]王慧灵,朱亚莉.我国中小企业品牌建设存在的问题及解决对策[J].企业经济,2011(1).

作者简介:孙根仙;出生年月:1977年1月;性别:女;民族:汉族;籍贯:浙江省杭州市;学历:党校大专;研究方向:经济管理。