

# 小家更安全 大家才平安

## 王力集团:开拓市场不忘勇担社会责任

 本报记者 王春苗 通讯员 黄石 文 王索妮 摄

在 G20 杭州峰会主会场进口处,有一批高 4.8 米、宽 6.38 米,单扇重达 700 斤,且具有防盗、防爆、防弹等功能的安保门特别引人注目,这批门出自永康的王力集团。王力安全门凭借较强的品牌影响力,优质的品质和良好的服务,成为 G20 杭州峰会主会场进口处的指定安保用门。

近年来,王力集团运用互联网思维,在开拓市场的同时,也积极参与着社会治理。



参观者亲自体 验王力特能锁



来自全国各地的法治媒体人参观采访企业

### “互联网+销售”推动业绩节节高

今年初,王力集团以天猫家装节等活动为契机,实现了电商业绩的迅猛增长,仅 3 月份一个月就完成了 2015 年的全年业绩,销售业绩是去年同期的 15 倍。

“王力电商的迅猛发展并非偶然。”王力集团电商负责人表示,王力之所以连续 3 年蝉联行业年度纳税第一,不仅因为王力在全国有近万个销售和服务网点,更核心的力量是王力门锁的安全性,王力专利特能锁的安全级别已达到专业技术小偷无法开启的程度。

“能带动线下经销体系一起互联网化发展的电商模式,才是未来发展的方向。”王力集团营销中心总监李琼杏说,与其他电商相比,门业电商是一个重体验、重服务、本地化的生意,需要全国各经销网点的全力配合和支持。

去年下半年,王力集团在业内率先推行线上线下全渠道同步发展的策略,实现全国“一站式购物+服务+体验”销售模式。“王力”的消费者可以选择网上下单,然后由门店免费

上门服务;也可以到附近门店体验产品后购买,并由就近门店测量、供货、送货、安装及售后服务。此举极大地缩短了供货周期,又给消费者提供了优良的就近服务保障。

消费者不仅可以在网上快速找到王力门店和服务网点的位置,还可通过网购特权,到店享受折上折优惠。今年的“618”互联网大促,王力集团再次蝉联行业全网销售第一名。“618”粉丝狂欢节当天,王力电商总交易额超过行业其他同类品牌电商交易总和,品牌占比高达 55.28%。

“浙江制造”品牌是整体反映、综合体现浙江企业和产品形象的区域公共品牌。打造“浙江制造”品牌是全面提升浙江产品整体质量和综合形象的一项新举措。今年 9 月中旬,王力集团旗下的王力安防产品有限公司、浙江王力门业有限公司、浙江王力高防门业有限公司顺利通过“浙江制造”认证,成为浙江省通过浙江制造认证的 29 家龙头企业之一。

### 安防进社区 平安你我他

小偷入室盗窃是最让人头疼的侵财型案件之一,老百姓该如何防范呢?如果家里装上一扇安全门,再加装一把高性能防盗锁,对于提升群众安全感、构建和谐社会、打造平安社区有着很大促进作用。

早在 2014 年,王力集团就开始投入巨资,携手公安机关,先后在杭州、嘉兴、宁波、台州、温州、金华等地举办了数百场主题为“安防进社区,平安你我他”的大型公益宣传活动。活动现场,民警向居民介绍常见的扒窃手段和防范技巧,王力集团的技术工程师则和大家分享安装和运用防盗门、防盗锁的基本知识。

“这种超 C 级特能锁芯,不用反锁,一触即防,全方位自动上锁,可防技术性开启超过 270 分钟,确保居家安全。”王力集团技术工程师表示。

出门忘带钥匙,是很多健忘客户头疼的问题。“现在,只要你或者家人打开手机点一点,就可以把门打开,非常方便。”王力安全门的工程师向记者演示了智能开锁的程序。

据悉,王力安全门上的特能锁,可根据客户需要,随时升级至遥控、密码、IC 卡、指纹、手机、感应、脸谱和虹膜开锁。此外,王力门还拥有独特的间隙补偿系统,使用时,门框和门扇可根据间隙自我调节,无缝密合,起到最佳的隔音、保温和节能环保效果。

据王力集团工作人员介绍,王力集团拥有一支强大的科研队伍,拥有 500 多项国家专利技术,其中仅锁就荣获了几百项国家专利。这些功能,为忙碌的现代人节约了大量时间,让用户住得“省心、安心、放心”。

提升功能、创新技术,是王力保持核心竞争力的秘诀。在 2005 年国际安防大会上,来自美国、法国和澳大利亚的多位国际锁具专家,高度评价了王力特能锁:“王力特能锁的开发和运用,不仅对中国,甚至就整个世界来说,都是一次重大的技术突破。”



工作人员讲解门锁方面的知识

### “净网行动”体现企业社会责任

“企业的发展,不仅要创造出巨大的经济效益,也要勇担社会责任。我们做门业的社会企业,更要积极参与到社会的安防治理中。”王力集团董事长王跃斌说。

在电商销售平台,王力携手多家专业互联网维权公司,开展“净网行动”,对互联网上存在的假冒伪劣、虚假

宣传、无证销售及无服务保障等网店进行巡查,维护消费者权益。

同时,王力集团还通过网络公众平台,及时向消费者传播安全防范知识;提醒消费者规避居家安全防盗门的选购误区,引导消费者理性消费、科学消费。