

“走进高新技术企业”系列报道

主办:重庆市科学技术协会 协办:重庆市科协科学技术创新部

品胜科技:从“全球率先”到细分市场第一

针对不同应用场景研发专用产品,电子标识类解决方案销售额今年预计突破2.5亿元

重庆日报记者 黄光红

企业名片

重庆品胜科技有限公司

国家火炬计划重点高新技术企业,工信部第一批专精特新“小巨人”企业,致力于热转印/RFID标识打印机研发生产及为企业提供标识应用解决方案。

“我们等着用你们的电子标识应用解决方案,能不能提前安排人过来做?”最近,重庆品胜科技有限公司(以下简称品胜科技)技术总监罗维又收到了重庆、浙江等地众多客户的“加急”请求。什么样的产品会如此紧俏?

电子标识相当于设备或者产品的“身份证”,是实现万物信息互通的基础,广泛应用于智能仓储、资产管理、人力资源管理等领域。与之相对应的标识应用市场,如今已成为一个竞争激烈的“大赛道”。

品胜科技研发生产的、作为其标识应用解决方案组成部分的热转印/RFID标识打印机在市场上广受欢迎。在国内80%以上热转印/RFID标识打印机市场(以下简称电子标识打印机)被斑马、贝迪、霍尼韦尔等国外品牌占据的情况下,品胜科技产品在通信、电力等细分市场的占有率竟然超过60%,是细分市场上当之无愧的“一哥”。

品胜科技为何能“异军突起”?记者就此进行了探访。

全球率先实现手机App连接标签打印机

随着智能手机的普及,公司经营收入迅速从2014年的4000万元飙升到2017年的2亿元

品胜科技成立于2006年,最初是代理销售美国一家企业的标签打印机,专做通信市场。2010年,开始研发可以用手机App打印的便携式标签打印机。

当时,智能手机刚出现不久。品胜科技发现,市场上全是台式标签打印机,比较笨重。而通信基站分布广,基站维护人员每天带着笔记本电脑和台式标签打印机工作非常不便,可以连接智能手机App进行打印的便携式标签打印机前景广阔。由此,品胜科技牵手重庆邮电大学、西南大学,着手研发硬件和软件。两年后,一款手掌大小的标签打印机和配套的App问世,通信基站维护人员得以“轻松上阵”。

全球第一家开发出能连接手机的标签打印机的企业诞生了。这个“第一”,为品胜科技带来了一大波红利。随着智能手机日渐普及,便携式标签打印机的魅力凸显,公司经营收入快速攀升:2014年4000万元,2015年6000万元,2016年1亿元,2017年2亿元。



▲品胜科技生产的各种便携式标签打印机。

▲重庆品胜科技有限公司生产线,工人正在忙碌。

本版图片由重庆日报记者 郑宇 摄

但好景不长。2017年后,随着另外三四家企业进入,便携式标签打印机市场很快出现同质化竞争,价格战愈演愈烈。受此冲击,品胜科技尽管不遗余力在通信行业之外拓展电力、医疗和交通等行业市场,但收效甚微。

如何闯出一条新路?由于以前做的是传统标签打印机,公司掌舵人决定紧随智能化浪潮放手一搏,转型开发电子标识打印机。2018年,品胜科技成立物联网公司,组建技术团队攻关该项目,并取得初步成功。

面临困境再创新产品从没人买到不愁销

最高单价超4万元,整个行业为之震惊:怎么卖得出去?事实上,这一担心是多余的

然而,新产品出来后却卖不出去。经市场调查,他们找到了原因:企业进行智能化转型升级,在标识应用方面需要的是一套解决方案。如果只有电子标识打印机而无与之相匹配的标识应用系统,企业的标识应用就无法落地。

形势所逼,品胜科技不得不作出新的选择:在做硬件产品的同时开发标识应用系统,为企业提供标识应用解决方案。

2018年下半年,标识应用解决方案初步开发成功。

但在使用过程中,因硬件产品和系统技术不成熟,出现了系统识别条码准确率不高以及漏读、误读等问题,产品卖不出去。为突破困境,公司高薪挖来技术人才,通过优化算法、应用新的电子标识天线技术,着力提升软硬件产品质量。

2019年上半年,品胜科技成功解决了前述问题,并以高出行业同类产品的价格售卖电子标识打印机。其最低单价为700元左右,最高单价超出了4万元。

整个行业为之震惊。有不少人质疑:如此高的价格,怎么卖得出去?

事情的发展却正好相反。2019

年起,随着企业智能化改造升级对电子标识应用的需求日渐增大,品胜科技的产品很快在电力、通信等行业打开了市场,销售业绩呈现出几何倍增的势头。

到2021年,其电子标识类解决方案(包括电子标识打印机及相关耗材、软件和服务)销售额由2018年的200万元攀升至1.3亿元,产品被华为、国家电网、中国移动、重医附一院和农业银行等200多家单位广泛应用于智能仓储、资产管理、人力资源管理等领域。

今年以来,品胜科技又拿到了大量订单,预计电子标识类解决方案销售额全年将突破2.5亿元,继续实现同比100%的增长。

锁定需求独树一帜形成竞争优势

针对各行业不同应用场景研发专用产品,加上技术创新,大幅提升了竞争优势。以电力公司的智能仓储为例,30秒可完成90个电表的扫描出库工作,效率是之前的90倍

“品胜科技的核心竞争力还在于抓住了细分市场的需求。”罗维解释。

原来,在开发电子标识打印机的过

程中,他们调查发现,不同行业甚至同一行业的不同应用场景,对标识应用的需求有所不同。而当时整个标识行业都是做的通用型电子标识打印机,行业针对性不强,因此不少客户使用起来总感到不太顺畅,希望能买到针对性强的产品。

品胜科技高层意识到,针对各个行业的不同应用场景研发专用型电子标识打印机,不但能更好地迎合行业需求,还能与同行形成错位竞争。

于是,品胜科技利用多年来在传统标签领域积累的经验,研发出了专用型电子标识打印机。

独树一帜的产品和模式,再加上前述软硬件产品技术问题的解决,让品胜科技形成了自己的强大竞争优势:电子标识读取准确率从最初的85%提高到了99%,远高于行业90%的水平。同时,标识应用解决方案大幅度提高了智能仓储等应用领域的工作效率。

以电力公司的智能仓储为例:在工人手持RFID读取器扫描电表上条形码的传统操作模式下,30秒才能完成一个电表的出库工作。而运用品胜科技的电子标识应用解决方案,30秒可完成90个电表的扫描出库工作,效率是前者的90倍。

【记者手记】

有眼光有魄力,才能实现更好发展

黄光红

企业要实现更好的发展,不能被动地等待机会,而要用超前的眼光捕捉机遇,找准市场需求,主动出击。尤其在遭遇发展困境时,更应如此。

品胜科技的成长之路无疑是一个好的典型:无论是在企业发展初期率先在全球研发出可用手机App连接的标签打印机,还是后来在行业独树一帜开发专用型电子标识打印机,都体现出了其以超前眼光精准捕捉机

遇和市场需求的能力。

当然,这只是品胜科技能够成长为专精特新“小巨人”企业的重要原因之一。我们还看到,在产品遭遇销售困境时,品胜科技除了千方百计寻找新的市场需求点外,更迅速把想法变成了行动,这显然不是单靠有眼光就能做到的。

品胜科技的例子告诉我们,企业依靠“眼光+过人的魄力”,才能以市场需求为导向,抢占市场先机。