



拼搏者

FIGHTER

特刊

★ 强力巨彩企业文化内部资料 ★ 2021年05月 ★ 总第09期 ★



17年

无限精彩



封面 COVER

十七年辉煌历程，强力巨彩一步一脚印，成为集生产、销售、服务为一体的行业领航者，留下无数峥嵘记忆。回顾过去，我们总结宝贵经验，展望未来，我们传承使命的力量，普及的巨轮已然扬帆，带领强力巨彩走向星辰大海！



强力巨彩公众微信平台
QL4001001222

版权声明：本资料为厦门强力巨彩光电科技有限公司内部资料，仅供内部学习使用，免费交流，不做商业用途。图文版权归厦门强力巨彩光电科技有限公司所有，未经许可，任何人不得以任何目的、任何形式或手段复制、翻印及传播，违者必究。如因个人违反上述声明，所导致的各种后果，均由本人自行承担。本资料保留一切法律追究权利。部分配图源自网络，如有疑问，请与我们联系，妥善处理。

保密声明：本资料内容可能涉及厦门强力巨彩光电科技有限公司的商业秘密信息，请员工不要擅自使用或对外泄露，否则公司将保留追究其法律责任的权利。



出版 PUBLISH

厦门强力巨彩光电科技有限公司

总顾问 GENERAL COUNSEL

朱志强 Zhu Zhiqiang | 周国华 Zhou Guohua

总编 GENERAL EDITOR

布羽行 Bu Yuxing

编委 EDITORIAL BOARD

黄文杰 Huang Wenjie | 郭雪静 Guo Xuejing
王兆江 Wang Zhaojiang | 邓子前 Deng Ziqian
田丰 Tian Feng | 阳亭 Yang Ting
洪荣辉 Hong Ronghui

执行编辑 EXECUTIVE EDITOR

林婷婷 Lin Tingting | 王冬梅 Wang Dongmei
陈嘉馨 Chen Jiaxin | 陈燕玲 Chen Yanling

美术编辑 ART EDITOR

曾欢 Zeng Huan

法律顾问 LEGAL ADVISER

张真真 Zhang Zhenzhen

厦门强力巨彩光电科技有限公司

地址 ADDRESS

福建省厦门市火炬高新区(翔安)产业区翔安西路E6幢8065号

No. 8065, Building E5—E8, West Xiang'an Road, Xiang'an Torch High-tech Industrial Zone, Xiamen, Fujian P.R.C.

邮编 ZIP CODE

361100

电话 TELEPHONE

0592-7885888

传真 FAX

0592-7885656

网址 WEBSITE

<http://www.qllcd.com>

投稿邮箱 SUBMISSION BOX

2880038643@qq.com

服务电话 SERVICE LINE

400-100-1222

继往开来 奔赴星辰大海

2004-2020 年，回眸十七年的壮阔征程，强力巨彩在惊涛骇浪中挺立潮头，在栉风沐雨中书写华章。

从一家无名小企成功跻身中国 LED 十强企业前列，成为目前智能制造业的标杆企业、LED 应用领域行业 NO.1；团队人数从最初的不足 10 人发展到 2000 多人；公司占地面积从当初的 100m² 扩展到现在的 80000 多平方米；商业模式从传统的工程安装型转变成为集生产、销售、服务为一体的批发型。作为行业探路者，强力巨彩率先开启了外办现货模式，建立“渠道为王”的发展战略；成为国内 P10 系列产品的研发者，引领行业潮流；首创了行业经销商模式，打造 3 公里服务圈。

如数家珍的辉煌成就，彰显了全体强力巨彩人顽强拼搏的精神面貌，十七年来我们在攻坚克难中奋力突破，在披荆斩棘中坚定前行，终于圆满完成了“同一个梦想，一起改变行业”的阶段战略目标。

2021 年，我们再次站在新的历史关口，一个万亿级的广阔市场呼啸而来，这是大显示行业的星辰大海，也是历史赋予我们的机遇，我们必须全力以赴，强力巨彩提出了新的阶段目标“同一个梦想，一起走向星辰大海”。未来，强力巨彩会建立起一个大协同、大整合、大发展的大平台，并以文化为中心，持续加大研发投入，产品不断更新迭代；不断增加品牌投入，扩大品牌影响力；加强梯队建设，选育可用可靠之才；提升产能规模，实现生产量效并行，我们要把强力巨彩的营业额在五年内做到 100 亿。

2021-2025 年，强力巨彩已然进入新发展阶段，这是实现新的更大发展的关键时期。蓝图已绘就，在此号召全体强力巨彩人激情燃烧、倾情书写，我们始终要牢记“以普及 LED 大显示为己任”的使命与担当，热血沸腾，满怀雄心，又保持着高度的冷静与克制，方能风雨之中不惧寒、浪涛之上无畏颠，于危中寻机，在开辟新局中赢得未来。

时间流逝不舍昼夜，前进航程击鼓催征。不畏艰难险阻，锤炼过硬本领，强力巨彩舰队已集结，雄赳赳气昂昂，奔赴星辰大海。

厦门强力巨彩光电科技有限公司
董事长

朱志强

目录 CONTENTS

寄·语

继往开来 奔赴星辰大海	001
不忘初心 再启征程	003

上篇 | 立潮头·著华章

强力巨彩发展图鉴	006
渠道为王 探索普及	015
黄润成：为普及从一而终	021
匠心品质 笃行日新	023
安文贵：走在生产发展的路上	026
创新 永无止境	027
郭艺伟：潜心钻研 精益求精	030
降本增效 协同服务	031
黄润泉：采购精英养成记	033

中篇 | 群英荟·忆峥嵘

砥砺前行·虎贲之师	036
金巨电子：栉风沐雨 载誉而归	042
RU1314：奏响海外合作最强音	044
众磊科技：行稳致远再出发	048
万特电子：日日行 不怕千万里	050
吉进电子：普及之路 澎湃前行	052

建和电子：我的梦 显示梦	054
决胜终端·奋威之师	056
宽广星火：星星之火 势必燎原	060
恒泰伟业：一面好屏 赢得信赖	062
中显电子：用责任心打动用户	064
天艺龙光电：六年坚守 矢志不渝	066
精诚合作·携手共赢	068
强力巨彩 & 东山精密：志同道合 行远弥坚	070

下篇 | 以普及·创未来

营销事业：探索·征服	074
海外中心：百花齐放	075
制造事业：走向智造	076
研发中心：创造价值 创新无限	077
采购中心：利润中心 生生不息	078
新声力量	079



不忘初心 再启征程



十七年砥砺前行，强力巨彩成绩斐然。回顾过去，对比现在，强力巨彩的销售、市场、生产规模、组织团队、经营管理等都发生了翻天覆地的变化，我们的文化理念也在静态观察、动态汲取中沉淀、丰富，形成了独具强力巨彩特色的企业文化和价值体系。尽管遇到很多困难和阻碍，强力巨彩依旧实现了跨越式成长，由愿景、使命、核心价值观、经营理念、管理理念等构成的强力巨彩企业文化体系促就了我们核心能力的形成，在公司飞速前进中，支持着我们行进在创世界级伟大公司的梦想征程与普及之路上。

以文化为核，以人才为本，强力巨彩大体系紧密结合在一起，共同为这份事业执着拼搏，勇于进取。我们坚持“诚信共赢”，对强力巨彩价值链体系内的所有伙伴都以“诚信”为本，以“共赢”为出发点，遵循“实事求是”的原则，在实践中检验和发展真理。而在经营理念和管理理念的指导下，拼搏者们孜孜不倦地付出行动，为用户创造价值，取得了共生共赢共荣的成果，让我们获得用户、员工、股东、合作伙伴、社会甚至竞争对手的尊重，真正实现了“令人尊重”！在企业文化的引领下，强力巨彩必然会成为一个更有担当、更有作为的伟大公司！

形于所想，诚如所见，经销商将市场拓展得更深更广，产品打入地级市乃至乡镇中；服务商把服务做到100%满意，让强力巨彩大显示绽放在大江南北；供应商伙伴则不断提升品质标准，携手合作为行业树立新的典范……在强力巨彩大体系所有人的努力下，行业市场正变得更加规范，价格更加透明，服务更加到位，产品更加卓越，我们始终步伐坚定，初心澎湃，只为让用户真正买得到，买得起，买得放心！

如今，显示应用市场不断扩大，万亿级需求市场在向我们招手，大显示时代已经来临。这是时代赋予我们的最佳发展机会，普及使命任重道远！而我们仍在路上，纵使狂风不停，暴雨未止，可我们风雨无悔！

强力巨彩的企业文化是我们前行的灯塔，拥有穿透迷雾的力量。核心价值观正源源不断地为我们的精神与思想赋能，经营理念和管理理念指引着我们的每一次经营管理行为。我们坚信，只有怀揣伟大梦想初心，深入践行强力巨彩的企业文化，牢记普及使命，才能在星辰大海中破风逐浪，成为世界级伟大公司！

厦门强力巨彩光电科技有限公司
副董事长兼总裁

立潮头·著华章

2004-2020 年，强力巨彩走过 17 年辉煌历程，始终践行着普及 LED 大显示的使命，一步一脚印，发展为集生产、销售、服务为一体的行业领航者。回首过去，总结宝贵经验，穿越风雨，强力巨彩依然阔步前行。



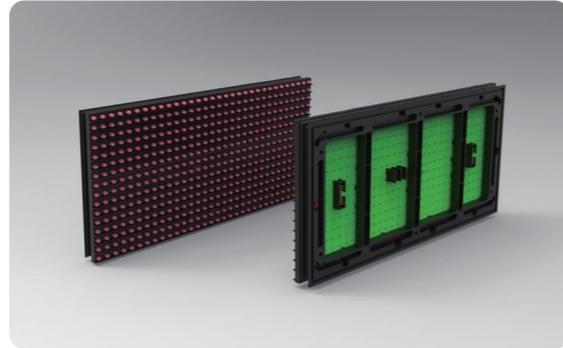
2004

泉州强力电子科技成立



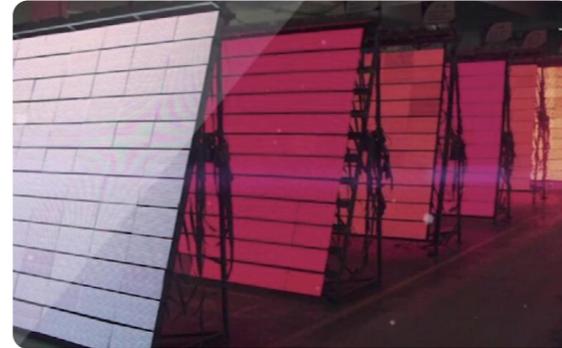
2007

国内P10产品研发者



2008

单双色产品销量一飞冲天



2009

筹备厦门自动化生产基地



2015

同一个梦想，一起改变行业



2012

行业首创经销商分销模式



2011

“渠道为王”全国实施



2010

强力巨彩厦门总部全面启动



2016

美丽显示绽放全国各地



2017

深化转型，服务至上



2019

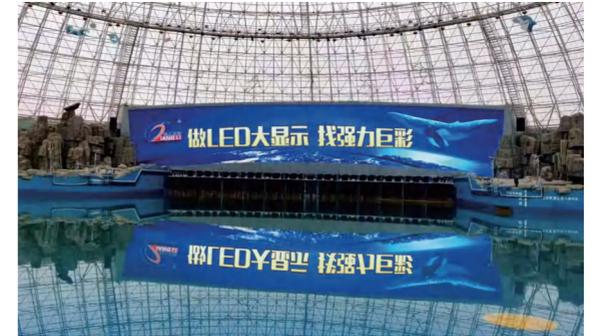
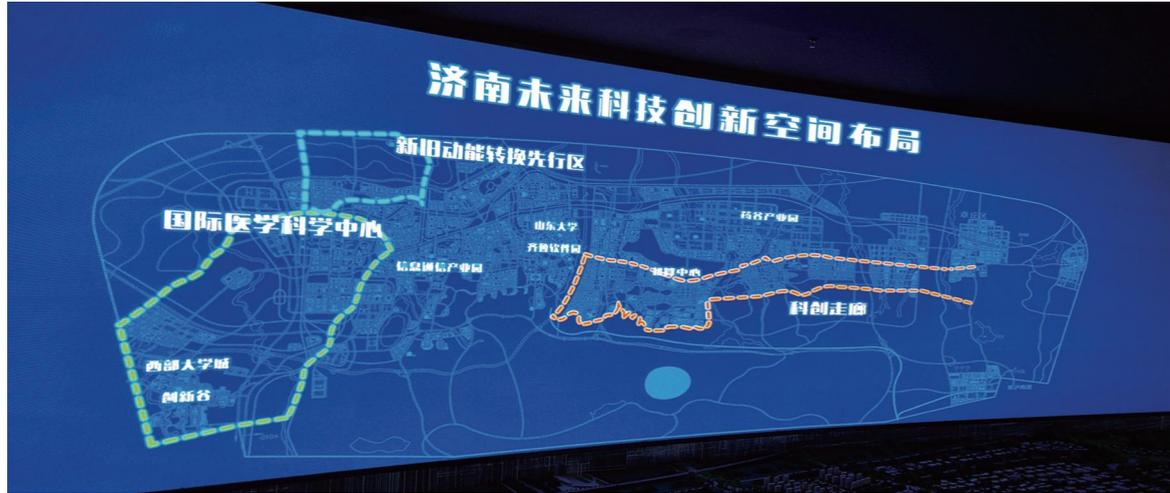
布局海外，走向国际化



2020

万众一心为普及，砥砺前行铸辉煌







公司

VS

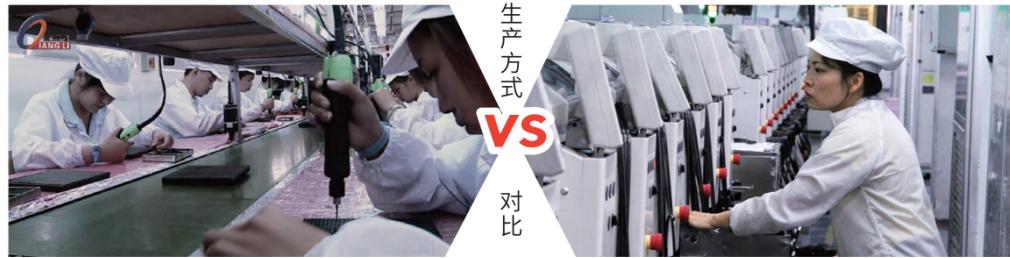
对比



车间

VS

对比



生产方式

VS

对比



展会

VS

对比



▲ 2014年强力巨彩首届全国经销商大会



▲ 2016年强力巨彩第三届省级经销商大会



▲ 2015年强力巨彩第二届省级经销商大会



▲ 2017年强力巨彩第四届省级经销商大会暨第一届品牌工程服务商代表大会

渠道为王 探索普及

以普及 LED 大显示为己任，是强力巨彩崇高的行业使命，也是强力巨彩所肩负的社会责任，更是强力巨彩营销大体系自 2004 年以来为之不懈拼搏的理想与追求。2011 年起，强力巨彩便确立了“渠道为王”战略，我们以分销渠道模式为基础，致力于打造 3 公里服务圈，形成以用户为核心的产品体系闭环，将强力巨彩从行业品牌打造成渠道品牌，从渠道品牌追求至终端品牌，实现所有用户买得到、买得起、买得放心！

这些年里，强力巨彩不断整合优势资源，构建起庞大的供应链体系、生产体系、销售服务体系，持续提升强力巨彩的综合实力，推动 LED 大显示行业的高速发展。在营销端长期向外输出“产品 + 服务”的品牌理念——以用户为导向，一方面深耕分销渠道，强化服务质量，助力口碑传播，打开品牌通道，持续提升强力巨彩品牌知名度、美誉度，提高用户忠诚度，实现企业软实力与硬实力的全面转型升级；另一方面，加速产品创新迭代，满足用户日益个性化、差异化的多样性需求，勇当行业领军先行者。

回顾营销拼搏的十七年，强力巨彩始终坚持以企业文化作为牵引，围绕战略目标不断推动业务、团队、组织的发展，开启了 LED 大显示的普及时代。我们以“同一个梦想，一起改变行业”的近期目标作为基础方针，践行企业使命，引领行业革新，旨在为用户创造价值、为合作伙伴创造价值、为社会创造价值、为员工创造美好生活，带领强力巨彩营销大体系走向星辰大海，同时也向强力巨彩的伟大愿景更进一步！

在未来，营销大体系也将贯彻优良传统，秉持着“用户至上，美丽显示”的核心营销理念，持续深化营销模式与营销组织的改革升级，响应 LED 大显示市场的需求，深耕渠道，决胜终端！在未来，营销大体系将持续探索普及之路，发扬拼搏者文化，为普及 LED 大显示战斗到底！



▲ 2018 年强力巨彩第五届省级经销商大会暨第二届品牌工程服务商代表大会



▲ 2019 年强力巨彩第六届省级经销商大会暨第三届品牌工程服务商代表大会



▲ 2020 年强力巨彩第七届省级经销商大会暨第四届品牌工程服务商代表大会

渠道终端·同一个梦想 一起改变行业

2006

外办现货模式

2006年强力巨彩作为行业探路者，率先开启了外办现货模式，开始了商业模式的创新之路。

2011

“渠道为王”战略

强力巨彩正式确立“渠道为王”战略，经销商模式全面启动，领先行业，布局渠道。

2012

分销渠道元年

行业首创分销渠道模式，强力巨彩营销体系初露锋芒。

2013

终端元年

启动终端服务加盟布局，着力构建“3公里服务圈”。



2014

开启“千店万点”计划

2014年，强力巨彩向终端品牌转型，实行“千店万点”计划，协助经销商把省会网店往地级网点推进，着力提升省级分销的服务能力和服务半径。



2015

春雷园丁 夯实渠道建设

强力巨彩协助省级经销商，通过“春雷行动”“园丁计划”等系统化培训，提升终端渠道的客户实力，有效推进品牌渠道建设下沉，夯实渠道根基建设。



2016

双店齐开 3公里本地化服务

随着“双店齐开”计划的展开，强力巨彩积极推进LED显示体验中心、形象店的建设，2016年累计开设3500多家形象店，全面实现3公里范围的本地化服务。



2017

千店回家 终端系统再升级

强力巨彩先后启动“A+千店计划”“A+名门计划”，以及“千店回家”计划，邀请众多服务商回总部参观学习，统一技术培训，提升服务能力。



2018

体验升级 提升品质服务

强力巨彩终端渠道建设持续升级，强力巨彩显示体验中心、旗舰店数量稳步提升，覆盖更全、更广的服务网络，让消费者近距离体验 LED 显示屏的性能和显示效果。



品牌推广·用户至上 美丽显示

2015·文化与品牌元年

强力巨彩明确“创世界级伟大公司”的企业愿景，全面持续投入终端品牌建设，与慧聪网共襄行业品牌盛会。



2016·全面开启终端品牌建设时代

强力巨彩首开行业先河，采用高低空结合线上推广，合作数家媒体，全国范围投放今日头条开屏广告。



2019

培训走出去 服务引进来

强力巨彩总部技术人员“走出去”至各地开展技术专场培训，遍布全国 30 余城，开展近 100 场专业技术培训，培养出一大批行业技术发展的中坚力量。



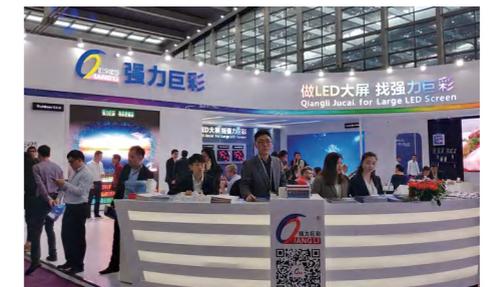
2017·终端品牌全面升级

强力巨彩从渠道品牌向终端品牌跨越，品牌影响力引领行业，先后展开“廖少开挂”“小推车计划”“磨刀石”等市场战略动作，终端品牌渗透愈加深入。



2018·持续品牌推广 提升影响力

强力巨彩强势输出品牌力量，拉开品牌推广大幕，并在一年内举办了上百场国际性、区域性大型展会，持续引爆全国！



2020

终端建设大动作 铭牌计划进行时

2020 年，强力巨彩的“铭牌计划”通过 19000 多家品牌工程服务商轰轰烈烈地开展，高端 LED 显示旗舰店也在全国陆续开业。大力推动终端品牌建设、提升终端影响力的同时，也是品牌服务的又一次提升。



2019·品牌价值飞速飙涨

强力巨彩先后在 CCTV《匠心》栏目、《中国商界》等权威媒体进行品牌宣传，并获得了 2019 中国品牌 500 强、2019 中国（行业）十大领军品牌等品牌荣誉。



2020·品牌领先 享誉盛名

强力巨彩重磅登陆中国高铁、赞助国际乒联总决赛，并借力各大国际体育赛事，让强力巨彩全球化、国际化品牌形象更加深入人心。



2015·小间距为普及而来

强力巨彩突破高密度全彩的各项技术瓶颈，打通各个产业链链接，实现了高密度全彩的批量生产，重新定义小间距，为更多用户创造价值，让更多用户参与美丽体验。



2017·LED大显示商业化推进

为推动 LED 显示屏商业化进程，2017 年营销大体系主动调整动作达百余次，营销大体系升级七大区模式，并开启冰与火之歌、高低温计划、火凤凰计划、寒冰计划、蓝精灵计划以及走向深蓝等众多战略计划，惠及各领域用户。



2018·小间距产品爆发

2018 年强力巨彩荣获显示产品类年度创新技术与产品金球奖，Q 系列、S 系列等小间距产品持续点燃市场，热销海内外，引领行业产品架构转型！



2019·LED大显示商业化普及火力全开

上到会堂，下到祠堂，各行各业各大领域，处处都有强力巨彩 LED 显示屏的美丽身影，进一步加速 LED 显示屏的商业化普及！



2020·后疫情时代 决胜旺季

2020 年初，强力巨彩克服重重困难，支援全国市场与海外市场防疫抗疫。并紧抓“后疫情时代”窗口期，推动上下游复工复产，带领强力巨彩大体系决胜旺季！



黄润成： 为普及从一而终



文 / 陈嘉馨

战鼓声声应号令，旌旗猎猎踏征程。回首十七年，强力巨彩营销大体系披坚执锐，凭借着高端的品牌形象、优越的产品性能，以及成熟的分销渠道模式，在风云变幻的市场锤炼中稳扎稳打，成为普及 LED 大显示的领军者，并在漫漫征途中淬炼出一批精兵强将，风采卓然。

印象深刻。当时，强力巨彩潜心布局多年，深耕渠道已见成效，在业内展现出旺盛的生命力，某些竞品公司虎视眈眈，企图通过不正当竞争的方式“挖墙脚”。面对对手的频频出击、步步紧逼，营销团队上下坚定信念，顶住压力，坚持完成渠道布局与提升，吸纳了更多与强力巨彩营销理念相契合的经销商和服务商，紧接着成功举办了营销年中会议。经此一役，强力巨彩不仅完成了新鲜血液的补充，还实现了体系的净化和升华，使整个营销体系的竞争力更加强大，更加健康，更有活力。

铁血营销铸利刃

2016 年，原河南区办事处经理黄润成因连续三年蝉联区域销售冠军而被嘉奖为“营销战神”，之后他升任中部大区总监，负责强力巨彩营销大体系的第一个试点大区。这一年，黄润成站上了职业生涯的新起点，随同强力巨彩营销大体系一起迈入了发展的新阶段。

黄润成坦言，“2017 年的这次挑战，对于强力巨彩而言，是危机，更是转机。这一战过后，越来越多经销商、服务商愿意跟随强力巨彩一同做大流通、大普及的事业，强力巨彩的综合实力反而提升至一个新台阶。”

新阶段势必迎来新挑战。在 2017 年，营销大体系曾面临过一次严峻的挑战，令黄润成至今

自 2009 年成为营销的一员，黄润成见证了 LED 大显示行业的繁荣发展，见证了强力巨彩的峥嵘岁月，也见证了自己的无畏拼搏。为帮助经销商完成千店网点的地市县布局，他曾整整一个月奔波在出差的路上，带领河南区率先完成网点的全布局、全覆盖；为遏止东北地区的乱价、窜货的乱象，他也曾临危受命，快刀斩乱麻，短短一个月内开出二十几张罚单，对东北市场拨乱反正，做到有效管控，让市场整体往良性的方向发展，大区业绩做到后来居上。



黄润成在合作商签约仪式上宣讲

匠心品质 笃行日新

从一个小作坊到泉州、厦门两大生产基地，从一条生产线到 7 个生产车间 28 条生产线，随着强力巨彩销售额屡屡刷新，制造板块也日新月异，每年都有新气象、新样貌。

近几年，LED 显示行业市场需求高涨，强力巨彩制造事业群开足马力，不断扩产增效，持续导入设备提升自动化，采用创新性的信息化管理方式，提升产品质量和生产效率，脚踏实地生产每一块高质量显示屏。功不唐捐，玉汝于成，多年的努力和付出让制造事业群提交了一份满意的答卷。

产能产值稳步提升

经过十七年的发展，强力巨彩多次大幅度扩产，每年的产能、产值均有不同程度增长，截止 2020 年，强力巨彩月产能达到 20219KK，同比 2016 年增长 25.38%；年度成本产值达到 20 多亿，同比 2017 年增长 38.84%；由最初的 1 条生产线到运行 4 个生产车间 16 条生产线，到 2020 年拥有 7 个生产车间 28 条生产线，产能、产值呈现高速增长。



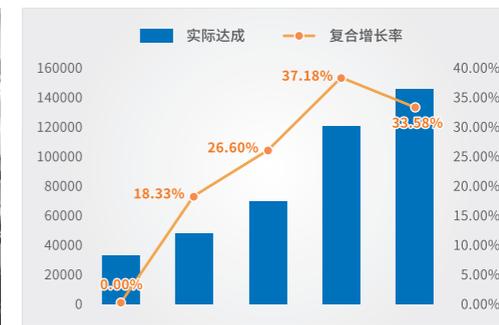
最早的泉州公司仅一条产线



2017 年生产五部新车间组建投产



2020 年生产七部新产线投入生产



生产中心产能达成及复合增长率



2020年黄润成带领重点扶持特区签订军令状

变行业”的近期目标，还是“3 公里服务圈”的战略行动，这些年，强力巨彩营销团队的大方向，始终是围绕着普及事业所进行。用黄润成的话来说，“普及 LED 大显示是营销大体系的初心，我们为普及从一而终。”

普及之路虽然任重道远，但追求普及的精神已经渗透到强力巨彩营销团队的骨髓之中。跟随强力巨彩拼搏十二载，黄润成见证着营销团队一步一个脚印地推进普及工作，从不敢相信能实现普及，到发自内心地认可普及事业。今天，他正以自己的方式，在日常工作的点滴中言传身教，向营销团队与经销商、服务商们传播强力巨彩的使命，为 LED 大显示的普及献出青春。“虽然普及之路还很长，但我们已经跨越万千险阻，希望就在前方，相信我们一定能做到。”

未来，强力巨彩的营销团队会继续围绕用户、围绕着 LED 大显示的普及，构建体系与网点布局，继续做大做强，让用户买得到、买得起、买得放心，实现真正的普及！黄润成也衷心地祝愿强力巨彩越来越好，早日实现创世界级伟大公司的愿景与普及 LED 大显示的使命！

“我们的目标是星辰大海，我相信我们一定会实现的！”



“营销大体系这些年的变化，除了最直观的销量数据呈几何倍增长，我们的营销团队也越来越庞大，我们的品牌影响力也越来越深远，我们的网点覆盖也越来越全面，我们的客户领域也越来越广泛。”回望营销大体系的成长与蜕变，黄润成如数家珍。这些成绩的背后，是许多如黄润成一般的拼搏者们，以普及 LED 大显示为己任，时刻奋斗在市场第一线，共同铸就营销团队这把锋芒逼人的铁血利刃。

坚定普及不言弃

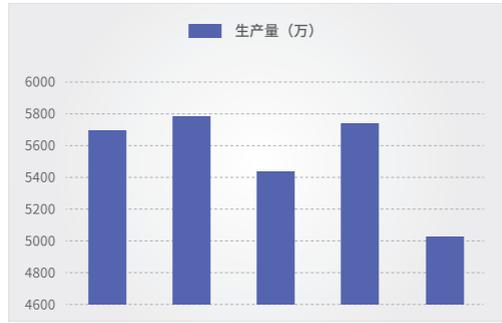
普及，一直是营销大体系多年以来的主基调。随着 LED 显示屏技术不断地创新升级，建立起标准化、智能化的产品标准，产品使用门槛也逐渐趋于“傻瓜化”，加上成本不断优化降低，为 LED 大显示的流通与普及提供了客观条件下的可行性基础。

强力巨彩作为行业领袖，更是一马当先推动着 LED 大显示的普及进程。无论是“一起改

注塑中心万丈高楼平地起，从零创建，到 2017 年产量实现 5773.25 万片 / 年，近年来，更是执行严格标准作业，不断提升注塑套件品质，同时减少机台损耗，降低成本，在产能提升、成本控制中稳步前行。



2016 年注塑设备升级，增加线体设备



注塑中心产能达成变化

自动化水平日益提升

成立之初，强力巨彩生产线采用全手动加工，依赖人力提升产量与品质；如今，强力巨彩生产车间焕然一新，采用自动化设备代替人工作业，保障 24 小时稳定运行，产能与品质今非昔比。近 4 年，生产中心已新增 3 个生产车间 13 条生产线，线体同比增长 68.75%，人员仅增长 8.52%，自动化同比提升 40.5%，实现减员增效，快速提升自动化、信息化、系统化水平，为强力巨彩普及 LED 大显示夯实了制造基础。



最初全手工生产的产线



2016 年生产中心引进的 SPI 自动测试机



2018 年引进自动点亮线体



2019 年引进自动装底壳设备



2019 年引进自动点亮测试机

几年间，注塑中心也在“推动自动化生产，降低套件成本”的原则下，下足功夫提升自动化程度，多次引进东芝全电动注塑机 180T、东芝全电动注塑机 230T、冠瑞达伺服机械手、自动螺母机、面罩自动打磨机等自动化设备，截止 2020 年，已拥有电动注塑机 32 台、底壳自动码垛机 16 台、液压注塑机 7 台。



2017 年面罩升级全自动生产

创新生产管理方式

MES 项目着力打造生产制造的实时监控和全方位管理，“监管一体化”的管理系统，标志着强力巨彩信息化建设更进一步。信息化生产管理方式提高企业对生产过程的管控，进一步提升生产效率，严格管控产品品质。



2019 年 MES 系统建设启动会召开

从强力巨彩创立起，便将“以人为本”理念贯彻到底，“为员工创造美好生活”是我们的使命之一。制造事业群通过培训、旅游、尾牙、读书会等各类精彩纷呈的活动和形式来加强团队文化建设，不仅打造健全的生产中心人才梯队，为强力巨彩的生产部门培养源源不断的新生力量，还通过多举措提升员工幸福感，增强团队凝聚力，以厂为家，美好生活。



2016 年生产中心千人小黄山游



公司举办员工合唱比赛



公司举办趣味运动会



2018 年生产中心尾牙活动



2020 年生产中心客诉培训



注塑中心读书会分享

安文贵： 走在生产发展的路上

文 / 王冬梅



2016 年，强力巨彩生产二部负责协助新产品的试产、打样、验证，安文贵作为其中一条产线的生产组长，见证了多个新产品的诞生和大批量生产；

2017 年，为进一步提高小间距产品的生产品质，生产二部更换 40 台精度高、效果佳的 NXT 贴片机，负责新设备导入的安文贵，将新贴片机的调试、投产、异常报备视为头等大事，全力协助小间距产品的生产升级；

2019 年，当生产六部引进第一条西门子 ASM 贴片机生产线时，安文贵正担任六部产线的组长，再次负责协助新设备的导入。由于精度更高的西门子贴片机将用于超小间距产品的生产，对操作也有着更高的要求，安文贵用了整整一周时间仔细对照操作手册，一边学习一边摸索，最终让这批贴片机顺利投入生产；

2020 年，全新车间生产七部投产后遇到阻碍，生产效率和产品质量迟迟无法达标，安文贵被领导安排去七部救急。半年时间，安文贵紧抓产能、品质和产线纪律，直到他调离时，生产七部的产能已从 70% 提升到 105%，生产中的混板、错料等问题减少 70%，建立起流畅的生产流程和制度，成为生产中心的标杆部门。

直到今天，安文贵已经担任生产组长近 6 年，他经历了生产中心的多次变革，负责多次设备

的导入，见证了一次次产能扩大，亲历了强力巨彩生产自动化、信息化、系统化提升的每一步，安文贵感叹，“以前一条装配线需要 24 人，现在一条装配线只需要 5-6 个人，用设备代替人工操作，降低人为原因导致的不良。所以这几年，强力巨彩在产量和产品品质上有很大的提升。”

2020 年，强力巨彩 LED 光电产业园顺利封顶，向竣工投产迈进一步。全新的产业园将采用自动化程度更高的设备、信息化的管理方式，从工业制造走向智能制造，全面提升强力巨彩的综合实力。安文贵期待自己能进入新产业园学习，在“黑灯工厂”中进一步历练成长，再一次见证强力巨彩生产实力的全面升级！



安文贵负责的第一条西门子 (ASM) 贴片机生产线

研发版块 战略发展总结

创新 永无止境

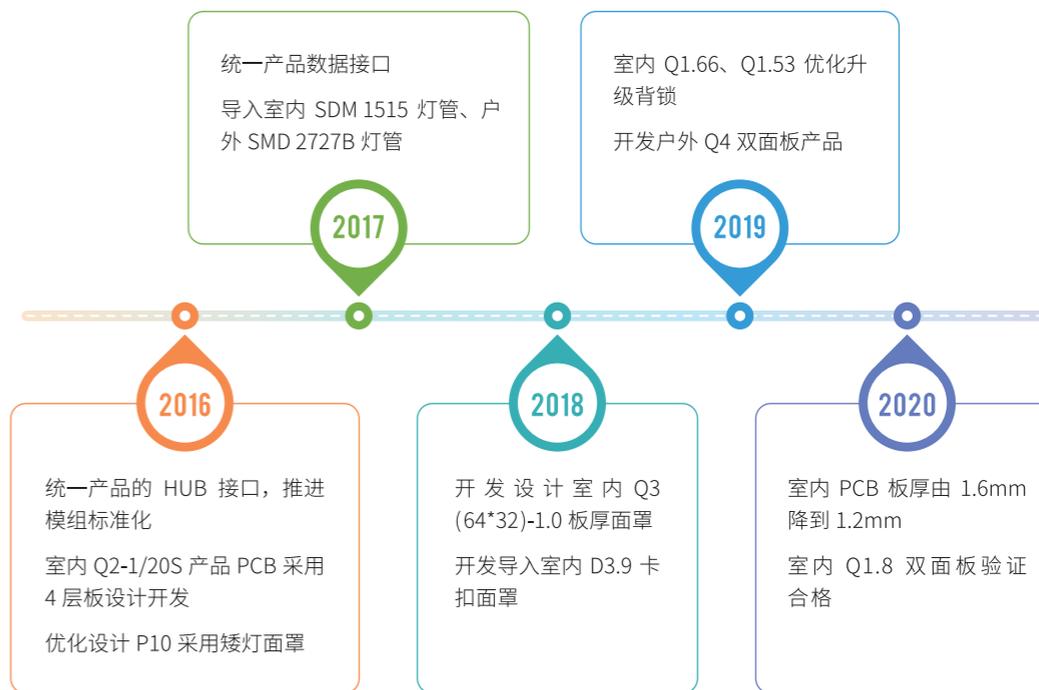
创新是行业发展的灵魂，也是一个企业兴旺发达的不竭动力。

2007 年，强力巨彩国内首发 P10 产品，确立行业地位，十多年来，从单双色产品向全彩战略转型，从全彩产品挺进小间距领域，研发版块的发展势如破竹。近几年，为实现强力巨彩“同一个梦想，一起改变行业”的目标，研发中心在新产品开发、优化降本、改进产品性能、发明专利等方面均取得重大成果。

于研发中心而言，未来的创新之路，依然永无止境。

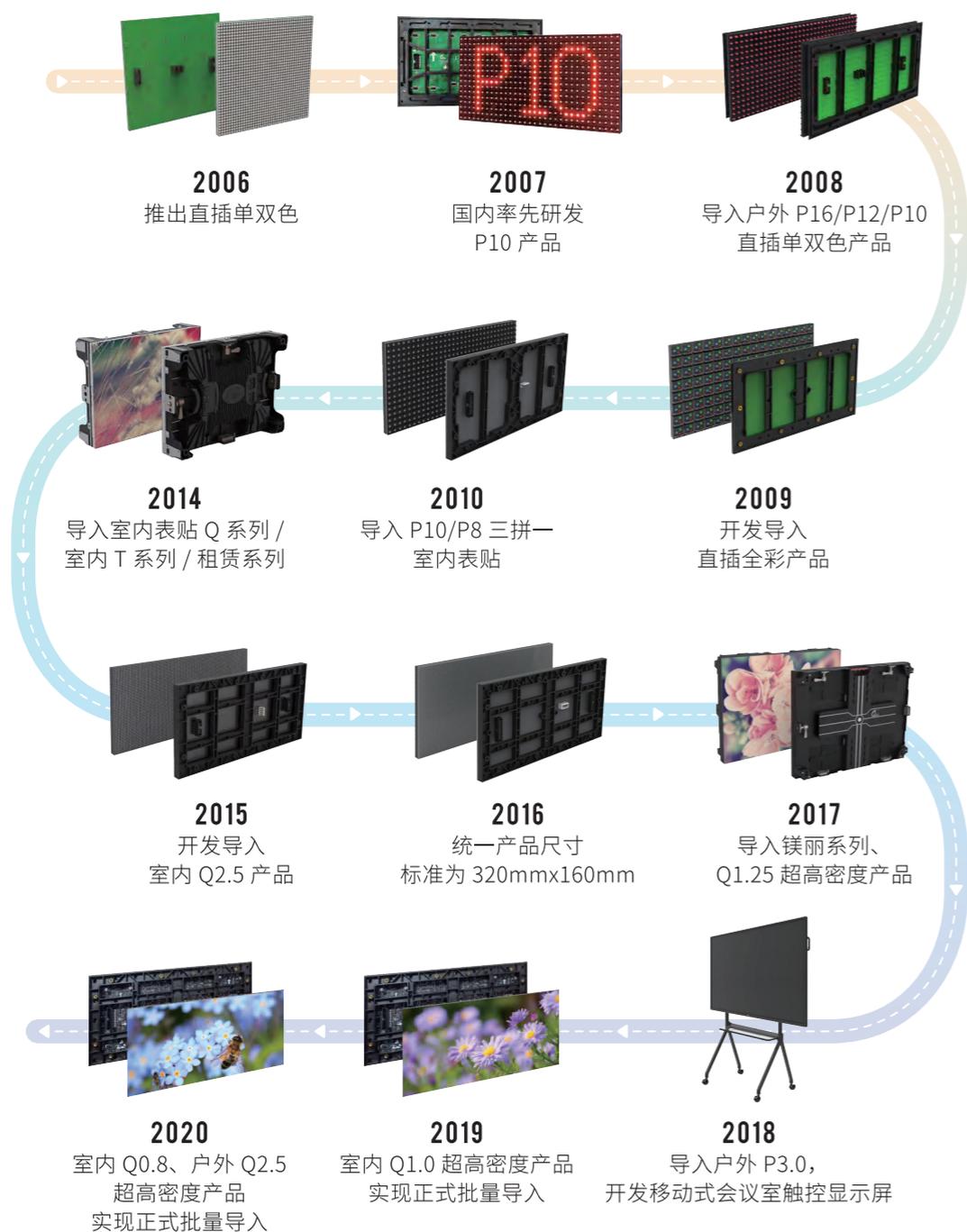
重大优化降本项目开发

近几年，研发中心每年均有产品进行优化降本，合计导入上百款优化降本产品，近 5 年内优化降本 66 种产品，且优化降本产品销售额大幅上涨，增长幅度达到 160.36%，以创新研发助力市场销售，提升公司综合实力。



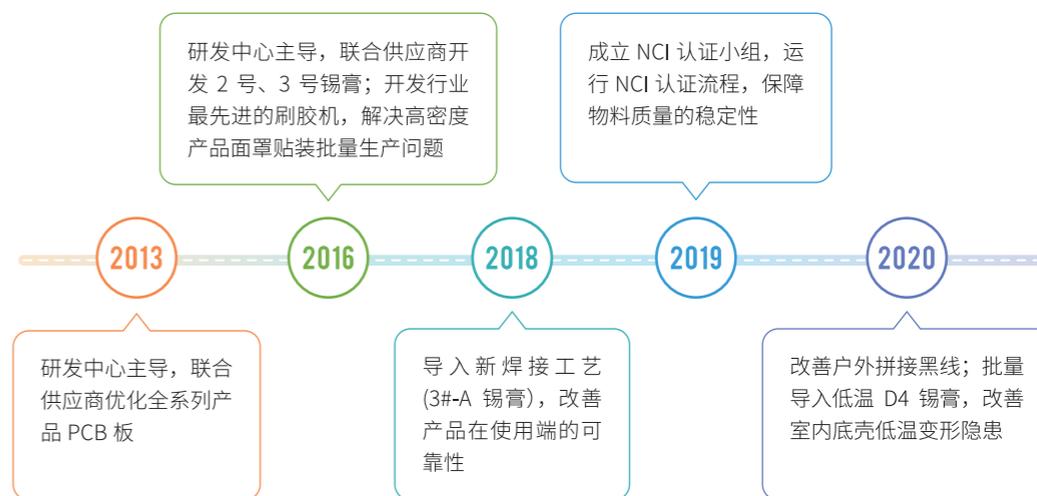
重大新产品开发

从 P10 到 P0.8, 从单双色到户外、室内全彩齐备, 从跟随他人标准到制定行业标准, 研发中心每年均有新产品导入, 目前合计导入上百款新产品, 且新产品销售额每年以不同幅度上涨, 增长幅度达 51.03%, 每年稳定向市场输送前沿产品。种种数据表明着, 新产品开发已经成为强力巨彩实力提升的内推力, 成效显著。



重大产品性能改进

研发中心秉持工匠精神, 从细节处入手, 精益求精, 产品性能改进上百项, 覆盖底壳、面罩、锡膏等多个生产原料和生产流程, 提升产品性能稳定, 使美丽显示更美丽。



专利发明申请

2016 年前, 研发中心申请的专利总量仅有 39 项, 随着强力巨彩对知识产权体系的重视和建立, 研发人员逐渐重视知识产权, 经过几年的发展, 强力巨彩的专利数量迅速增长, 截止 2020 年, 强力巨彩合计获取 237 项专利, 其中产品研发事业群合计获取 233 项专利, 包含发明 47 项、实用新型 140 项、外观设计 46 项, 进一步证明强力巨彩的创新研发实力。



郭艺伟：

潜心钻研 精益求精

文 / 王冬梅



2016年，户外 Q8 四扫模组出现面罩鼓包，刚入职研发中心储干岗位，负责结构件测试的郭艺伟，全程参与了本次问题的解决。

在近一个月无休的分析验证后，研发中心找到了面罩鼓包的解决方法，郭艺伟与研发工程师、客服工程师来到客诉现场，为客户更换全新的整屏面罩。30 多平方米的显示屏离地 3 米，工程师们只能在露天的环境下，站在脚手架上更换面罩，螺丝难锁，容易掉落，电批更需要从始至终悬空举着，对体力和安装技术的要求非同一般。

这一幕给研发新人郭艺伟留下了深刻印象，“这件事让我刚入职公司没多久就树立了强烈的品质意识，更加明白了研发工作要足够严谨，才能降低公司损失，增加我们的品牌信誉。”研发中心也从此事中吸取经验，对于新设计或优化的产品验证更加严格，检验标准也更加完善。

如今，郭艺伟已从结构工程师成为模组设计三办副经理，参与了诸多新产品和优化产品的结构设计和验证，其中包括室内小间距产品面罩的设计和优化，从刷胶喷油面罩改良成不刷胶不喷油面罩，不仅大大提高了生产效率，还降低成本，实现强力巨彩小间距产品性能的进一步提升，在小间距市场上占据优势。

荀子有言：无冥冥之志者，无昭昭之明；无惛惛之事者，无赫赫之功。没有潜心钻研的精神，就不会有洞察一切的睿智；没有默默无闻的工作，就不会有显赫卓越的功绩。正是郭艺伟在内的强力巨彩研发人员多年专注新产品导入和优化，才能让更多用户体验到间距更小、性能更优的显示屏，推动 LED 大显示的大普及。未来，郭艺伟希望研发中心可以用更多优质的新产品践行企业使命，自己也能成长为公司研发团队的中流砥柱，在每家每户使用的显示屏上看到自己拼搏的痕迹。



2016年 郭艺伟在宁波出差



2021年 郭艺伟在实验室

采购版块 战略发展总结

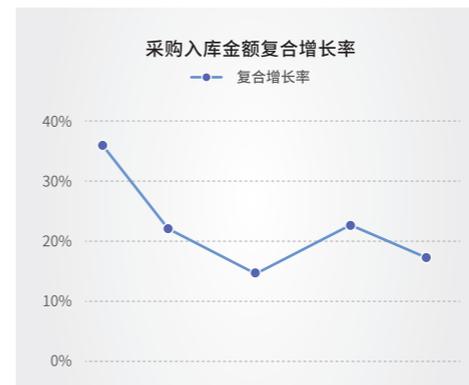
降本增效 协同服务

强力巨彩十七年砥砺前行，生产屡次扩产，产能持续翻番，采购中心紧随发展脚步，发挥强大的资源整合能力，逐步形成上中下游的供应链集成体系生态圈，构建行业顶级且最具竞争力的供应链体系，成为超级链主，与研发、生产、品质、技术等版块高效联动，做好大后方保障。

- 1、以保质保量、最低最佳的物料供应策略为目标开展，围绕物料需求计划管控，结合品类大办和供应商管控手段，实现每年整体的物料保障计划；
- 2、通过一品双办模式，以竞争出成绩模式，推动高素质、高能力、全面的采购开发团队人才梯队建设，培养出优秀的前端开发团队，让后端的业务模块高效、无忧地实现；
- 3、积极引进先进的采购管理和业务思路，利用信息化数据分析模式，以信息化、系统化的模块建设推动效率提升，为采购目标实现奠定基础保障；
- 4、按照公正、公平、公开的采购原则，遵循择优选用、扶优劣汰、有效监督、长期合作的指导方向，深入宣导公司道德与诚信测试监督机制，建立一支诚信阳光、作风优良的积极性采购团队。

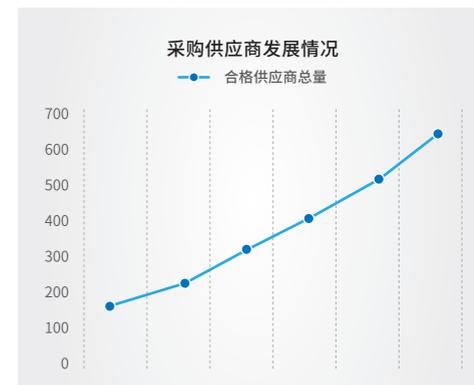
采购入库金额远超同行

十七年的发展，强力巨彩产品不断创新更替，生产规模不断扩大，市场份额不断提升，为了匹配日益强大的需求，采购入库金额实现每年正增长，复合增长率远超同行，一骑绝尘。



供应商发展令人瞩目

十七年的发展，为了快速适应强力巨彩的发展需求，逐步扩充供应商资源库，合格供应商的发展增长率呈直线上升，在行业内令竞争对手望尘莫及。



战略合作 共创辉煌

本着“同一个梦想，一起改变行业”的近期目标，强力巨彩接连与卡莱特、灵信视觉、明微电子、视芯科技、中京电子等优秀战略合作供应商强强联合，互促发展，自此强力巨彩供应体系空前壮大。



共话商机 共谋发展

强力巨彩与上游合作伙伴除了日常业务往来，每年还会开展技术交流会、推介会、研讨会等，共同探讨行业未来发展。



开展LED显示屏上中下游产品标准研讨会

举办PCB供应商大会

采购设备 提升产能

为了满足市场需求，采购中心数次斥巨资采购重大设备，打造行业最高智能制造水平，实现品质提升，产能翻番。



屡次采购高精尖 NXT 贴片机，扩大小间距产能

持续采购 NPM 贴片机，满足市场需求

黄润泉： 采购精英养成记

文 / 林婷婷



2013年刚刚加入营销团队的黄润泉未曾想过，3年后，从驻外办事处调到采购中心的他，能够一路从采购“门外汉”成长蜕变为如今的采购精英。回首往昔，黄润泉感恩之情溢于言表，“我能有今天的变化，要感谢强力巨彩采购中心为我提供了这么一片丰沃的土壤，让我能快速成长。”这几年采购中心紧随强力巨彩的发展脚步，得到了跨越式的进步。

这些年，采购中心的组织架构越发完善，职责明晰，分工明确，通过设立订单科、开发科、控制部三大板块，制定了“采办分离”模式，即采购、开发的人员互不干涉，采购人员需通过控制部所收集、分析的众多供应商的客观数据，对供应商的品质、成本、交付、服务等多维度加以综合评估后，方能决定采购方与采购量。

这样的模式，既保证了采购量的制定是取决于客观条件，而不是由人为主观决定，又使得采购中心内部形成了一个良性闭环，让整个采购流程更严谨、更顺畅。

在与供应商的交往中，采购中心一直大力宣导廉洁政策，与强力巨彩合作的供应商不需要花心思送礼、包红包，只有品质优良、交付准时、成本合理，才是王道。除了宣导之外，采购中心还设有专人专职，开展抽查工作，并设立总

裁信箱、总裁热线，供应商一旦发现任何违规操作，都可直接投诉。

谈及强力巨彩的采购风气，黄润泉是这样形容：“强力巨彩的采购与外面的大环境格格不入，不仅在行业内闻名遐迩，更是令人尊重的。”而这样的风评，正是由采购中心这支诚信阳光、作风优良的团队共同努力的成果。

供应商对于强力巨彩的信任感也日益提升，一方面，得益于近几年来强力巨彩的综合实力越发强大，可以帮助供应商吸纳消化超额的生产订单；另一方面，采购团队在日常工作中的超强责任感和实事求是的工作态度。“现在有遇到紧急情况，让他们提前备货、发货，只要一个电话或者一封邮件，就能搞定，这就是我们长期合作建立起来的信任。”黄润泉自豪地说道。

跟随着采购中心一路成长的黄润泉，坦言这几年自己也是收获满满，“背靠大树好乘凉，在强力巨彩我接触到的都是行业内知名企业，可以了解到很多行业动态，接触面越来越广，而且采购本身也是一门大学问，在与供应商谈判的过程中，我也学到很多策略。”

未来，黄润泉会继续在采购中心发光发热，携手其他采购精英共同构建卓越的供应链体系，为强力巨彩创造更大的效益！

群英荟·忆峥嵘

十七年，强力巨彩与省级经销商、品牌工程服务商、供应商等伙伴携手共赢，从小门店到大展厅，从小团队到大集体，从籍籍无名到标杆企业，我们一路同心同德同行同分享，创造无数峥嵘记忆。





砥砺前行 · 虎贲之师

强力巨彩省级经销商图鉴

奋楫笃行谋发展，臻于至善谱新篇。

焕然一新的门店、恢宏壮阔的展厅、众志成城的团队……多年征程，华丽蝶变。在这些对比鲜明的群像背后，我们得以窥见虎贲之师的热血与奋斗，它们见证着省级经销商的拼搏足迹，也记录了强力巨彩大体系的点滴成长。

安徽
锐亮电子

山西
帅利迅

济南
蓝极光电

哈尔滨
建硕电子

武汉
科睿杰光电

新疆
强力聚彩

河南
澳源光电

河北
豪硕光电

成都
晶元光电

河北
阳腾电子

海口
恒光彩亮

长春
博立德

杭州
亿而亿

杭州
赛浩电子

安徽锐亮电子科技有限公司 新旧展厅对比



山西帅利迅科技有限责任公司 新旧展厅对比



① 武汉科睿杰光电科技有限公司 新旧展厅对比



② 济南蓝极光电技术有限公司 新旧展厅对比



③ 哈尔滨建硕电子科技有限公司 新旧展厅对比



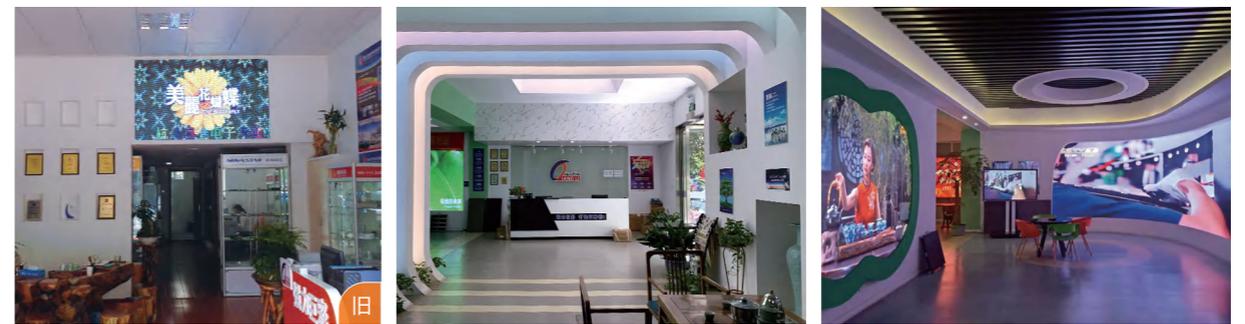
④ 成都晶元光电科技有限公司 新旧展厅对比



⑤ 河北豪硕光电科技有限公司 新旧展厅对比



⑥ 杭州赛浩电子科技有限公司 新旧展厅对比



河南澳源光电设备有限公司 新老门店对比



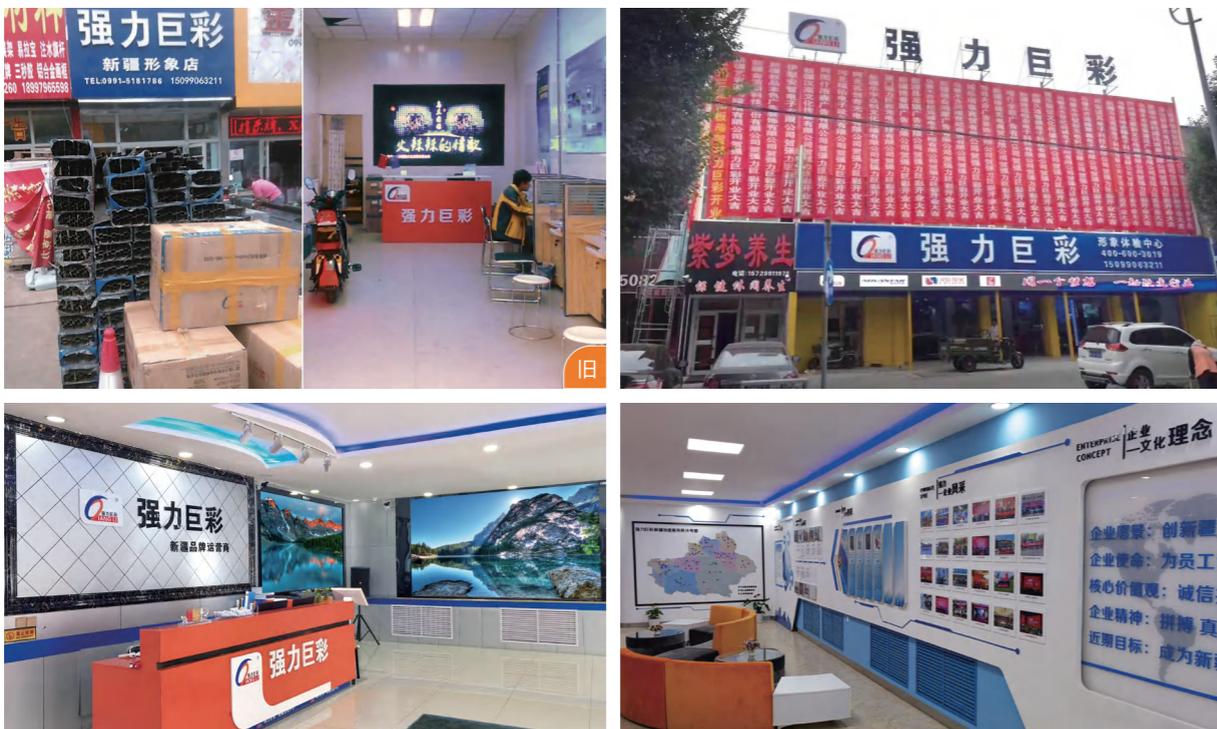
河北阳腾电子科技有限公司 公司规模与团队成长



杭州亿而亿科技有限公司 团队成长变化



新疆强力聚彩电子科技有限公司 新老门店对比



长春博立德科技有限公司 公司规模与团队成长



海口恒光彩光电科技有限公司 团队成长变化



金巨电子 栉风沐雨 载誉而归

文 / 王冬梅



金巨电子总经理 李泉启

与强力巨彩大体系共拼搏的这几年，是山东金巨电子有限公司无法忘怀的奋斗史。

回首这段旅程，历数金巨电子的变化与成长，总经理李泉启说：“变化最大的是我们的规模、团队、场地、能力素质和高度格局。”

金巨电子创造了强力巨彩省级经销商业绩进步的奇迹。2016年金巨电子年进货额为两千余万元，2020年便达到了1.35亿元的新巅峰，连续实现增长，年平均增长率达55%，成功三年蝉联“强力巨彩年度省级经销商销售冠军”，作为强力巨彩大体系中的拼搏者代表，站在荣耀的领奖台上。

从10人左右的夫妻店起步，金巨电子经历了创建期、磨合期、凝聚期、整合期，逐渐成长为60人的优质团队，建立了完善的组织结构和管理体

系，并凭借多年企业文化的潜移默化，打造出了一支凝心聚力的金巨团队，在显示市场中所向披靡。

金巨电子始终以“用户易见、易买、易得、易服务”为宗旨，积极开发服务商，旗下核心服务商从2017年的81家到2020年218家，未来还将延伸到山东各个县乡，积极打造3公里服务圈。此外，金巨电子定期参与行业展会，举办服务商培训分享会、技术培训会、推介会等，每年平均开展7场推介会、10场小型技术交流会，覆盖山东省17个地市，全力推广强力巨彩品牌，取得卓越成效。

除了推介会的大力宣传，金巨电子还通过建设LED显示屏体验中心，来提升广大客户的参观体验。2016年创业初期，金巨电

子在山东临沂市开设了一家70m²的品牌形象店，但随着公司飞跃式的成长与扩张需要，金巨电子不再满足于此。2017年在临沂专业市场设立了700m²的强力巨彩LED显示屏体验中心，2020年又在济南市打造1000m²流光溢彩的LED显示屏体验中心，总面积1709.5m²的双展厅全面展示强力巨彩的美丽显示，进一步提升团队服务能力和水平，贴近本地客户，为用户提供更好的体验。

“深耕渠道建设，关键在于落实好总部战略方向，以及高效的执行力和落地转化能力，复杂的事情简单做，简单的事情重复做。”这是李泉启总结的“成长秘籍”。这几年里，金巨电子始终紧跟强力巨彩的步伐，为普及LED大显示而奔跑，伴随着汗水和掌声，逐渐成为这个赛道里的领跑者。

过去的旅途是锐意进取、永不止步，金巨电子取得的辉煌成就令人欣喜；新旅程扬帆在望，崭新的篇章已然开启，金巨团队接力启航。用户至上，美丽显示，金巨电子将继续渠道深耕，外派人员赴山东省17个地市做好当地服务，协助品牌工程服务商渠道推广与下沉，践行“用户至上，美丽显示，以普及LED大显示为己任”的崇高使命！



- | |
|---|
| ① |
| ② |
| ③ |
| ④ |
| ⑤ |
- ① 金巨电子旧办公区
 - ② 金巨电子旧品牌形象店
 - ③ 金巨电子新办公区
 - ④⑤ 金巨电子2020年全新开业的品牌旗舰店



金巨电子原团队



2019年金巨电子团队成员



RU1314 奏响海外合作最强音

RU1314

является одним из самых успешных случаев зарубежного сотрудничества Qiangli Jucai.



RU1314集团CEO Mr. Vladimir

海外市场珠联璧合

2014年莫斯科 Reklama 广告展会上，强力巨彩携众多产品惊艳亮相，吸引了络绎不绝的观展者，当时初涉 LED 显示屏行业的 Vladimir 先生便是观众之一。在展位工作人员的细致讲解下，Vladimir 对强力巨彩的了解逐步加深，他不由地对强力巨彩高度负责的态度与乐于分享的生意理念所吸引。随着洽谈渐入佳境，Vladimir 所在的 RU1314 集团与强力巨彩在俄罗斯的合作正式拉开了序幕。

RU1314 无疑是强力巨彩在海外市场强强联合的典范。作为在俄罗斯 LED 显示屏与照明领域深耕多年的行业翘楚，RU1314 集团的下游分销商遍布俄罗斯联邦的各个城市，在其分销体系和强力巨彩产品高质量、高性价比的双重加持下，RU1314 在俄罗斯 LED 显示屏的终端市场上大展拳脚，实现了划时代的跨越发展。

Идеальный партнер Qiangli зарубежных рынков

На выставке "Реклама 2014" в Москве компания Qiangli Jucai Представила множество вариантов потрясающей продукции, привлекая бесконечный поток посетителей, и г-н Владимир, который в то время был новичком в индустрии светодиодных дисплеев, был одним из посетителей. После подробного объяснения сотрудниками стенда, Владимир постепенно углубился в понимание Qiangli Jucai, и его привлекла высокая ответственность Qiangli Jucai и готовность делиться бизнес-идеями. По мере улучшения переговоров официально началось сотрудничество между группой компаний RU1314, в которой работает Владимир, и компанией Qiangli Jucai .

RU1314, несомненно, является примером сильной ассоциации Qiangli Jucai на зарубежном рынке, являясь на протяжении многих лет лидером отрасли светодиодных дисплеев и освещения в России, дистрибьюторы Группы компаний RU1314 расположены в каждом городе Российской Федерации. Благодаря поддержке системы дистрибуции и высокому качеству и высокой стоимости продукции Qiangli, RU1314 производит большой всплеск на рынке светодиодных дисплеев в России и достиг эпохального развития.

相较于合作之前，RU1314 的销售业绩一飞冲天。短短 7 年间，RU1314 不仅成功实现了 25 倍的营收增长，市场占比更是高达 20%，如今发展势头依旧不减，在俄罗斯市场一路高歌猛进。Vladimir 直言，“我们的合作势必会推动 RU1314 成为俄罗斯第一！”

分享理念走向普及

在多年的合作与交流中，强力巨彩不仅为他们提供了高质量的产品，还为 RU1314 带来了更先进的分销渠道理念和发展思路引导，使 RU1314 集团走在了俄罗斯 LED 大显示普及潮流的前端。

这 7 年里，Vladimir 由一开始简单的囤货发销模式，带领集团逐步转型，增设了业务、市场、售后等部门，其组织架构日趋完善。公司规模不断壮大的同时，RU1314 也利用了自身优势，在俄罗斯各联邦建立二级分销渠道网络，长期稳定供应强力巨彩全系列模组，为俄罗斯用户真正实现本地化供货和服务，并且凭借良好的产品性能与优质可靠的服务，获得了当地市场的口碑与众多终端客户的信任。让当地客户买得到，买得起，买得放心！

这些年，随着双方关系愈加紧密稳固，双方合作的深度与广度也在不断推进。RU1314 不仅每年都会与强力巨彩联合参展莫斯科 Reklama 广告展会，还通过叶卡捷林堡、克拉斯诺达尔、彼尔姆、新西伯利亚、鄂木斯克、罗斯托夫、下诺夫哥罗德、索契、乌兰乌德等二十余座城市的二级分销商不断展开线上、线下联动宣传，一起推广强力巨彩的产品和品牌。

Продажи RU1314 росли более высокими темпами по сравнению с предыдущими. Всего за семь лет RU1314 удалось достичь не только 25-кратного увеличения оборота, но и 20% доли рынка. и сегодня он продолжает активно развиваться на российском рынке, сказал Владимир : "Наше сотрудничество обязательно подтолкнет RU1314 к тому, чтобы стать No.1 в России"!

Обмен идеями развития

За годы сотрудничества и общения Qiangli Jucai не только обеспечила их высококачественной продукцией, но и привнесла RU1314 более совершенные концепции каналов дистрибуции и идеи развития, заставив RU1314 Group идти в авангарде тенденции популяризации светодиодных больших дисплеев в России.

За эти семь лет Владимир привел группу к постепенному переходу от простого складского и дистрибьюторского режима вначале, добавив бизнес, маркетинговый и послепродажный отделы, и ее организационная структура становилась все более и более совершенной. В то время как компания продолжает расти, RU1314 также воспользовалась своими преимуществами для создания сети вторичных каналов сбыта в различных Российской Федерации, обеспечивая долгосрочные стабильные поставки всего спектра модулей Qiangli Jucai, реализуя локализованные поставки и услуги для России. пользователей, и полагаясь на них. Хорошие характеристики продукции и качественное и надежное обслуживание завоевали репутацию на местном рынке и доверие многих конечных клиентов.

Популярность светодиодных больших дисплеев стала большой тенденцией в России, особенно это касается продукции с малым шагом, которую Qiangli jucai продолжает продавать, имеющей хорошую репутацию среди покупателей и завоевавшей любовь и радушный прием российской публики. Владимир считает, что в будущем доля рынка Qiangli Jucai и RU1314 сохранит сильный импульс роста, и он уверен, что с выходом Qiangli Jucai станет No.1 в российской индустрии светодиодных дисплеев!

我们的目标是成为第一

回望 2014，这 7 年，是 RU1314 腾飞的 7 年，也是强力巨彩与 RU1314 合作关系升华的 7 年。我们共同历经了无数的考验与挑战，在波谲云诡的市场洗礼下，挺过了疫情难关，将“强力巨彩”打造成了俄罗斯第一渠道品牌，也成了众多用户心中“质量”的代名词。

“不管什么项目，每个客户第一时间想到的就是强力巨彩的模组。” Vladimir 与我们打趣道，“客户甚至会特地要求我们把外包装上面的强力巨彩 LOGO 做得更大一些。”

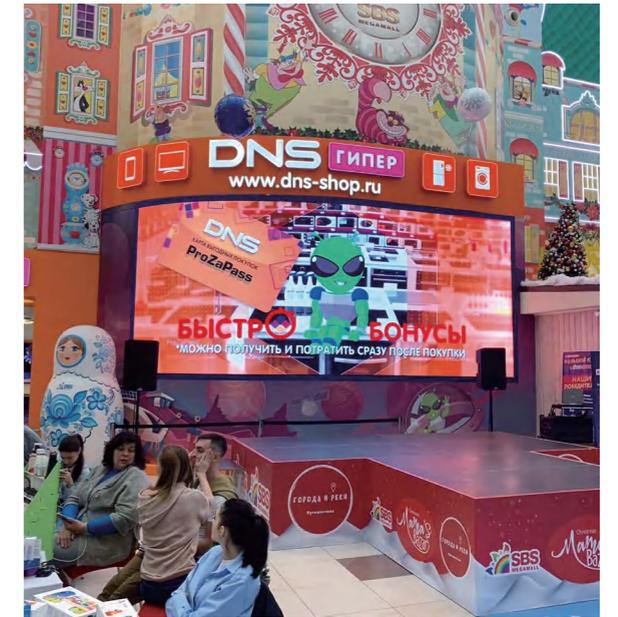
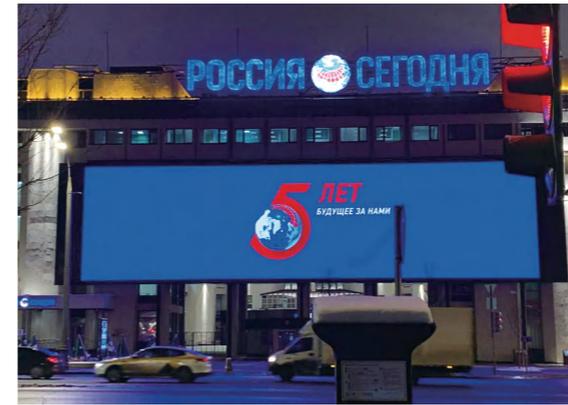
LED 大显示的普及在俄罗斯已是大势所趋，尤其是持续热销的强力巨彩小间距产品，在客户中有口皆碑，获得了俄罗斯大众的喜爱与欢迎。Vladimir 认为，在未来，强力巨彩和 RU1314 的市场占比还将保持强劲的增长势头，他有信心，跟随着强力巨彩成为俄罗斯 LED 显示屏行业的 No.1！

Наша цель - быть No.1

Оглядываясь на 2014 год, можно сказать, что эти семь лет - семь лет взлета RU1314, в течение которых партнерство между Qiangli Jucai и RU1314 стало еще теснее. Вместе мы прошли через многочисленные испытания и испытания, пережили эпидемию под коварным рыночным крещением, Qiangli Jucai стал брендом NO.1 в России и синонимом "качества" в сознании многих пользователей.

"Неважно, что это за проект, первое, что приходит в голову каждому заказчику - это модуль Qiangli Jucai." Владимир пошутил с нами: "Клиенты даже специально попросят нас сделать логотип PowerColor на внешней упаковке побольше".

Популярность светодиодных больших дисплеев стала большой тенденцией в России, особенно это касается продукции с малым шагом, которую Qiangli jucai продолжает продавать, имеющей хорошую репутацию среди покупателей и завоевавшей любовь и радужный прием российской публики. Владимир считает, что в будущем доля рынка Qiangli jucai и RU1314 сохранит сильный импульс роста, и он уверен, что с выходом Qiangli Jucai станет №1 в российской индустрии светодиодных дисплеев!



- ① 汉米大道户外全彩屏 500m²
- ② 克拉斯诺达尔商场海尔店室内全彩屏 14m²
- ③ 克拉斯诺达尔 商场室内全彩屏 30m²
- ④ 强力巨彩参加莫斯科Reklama广告展会

①. RU1314团队参观强力巨彩车间



②. Mr. Vladimir参加强力巨彩2019年度三合一会议



众磊科技 行稳致远再出发

文 / 王冬梅



众磊科技创始人 方青

众磊科技创始人 王剑

拼搏，可以改变什么？

业绩从 3000 万到 8000 万，每年保持 20% 的持续增长；旗下服务商从 10 余家到 1572 家，从最初每个地市只有一家到如今遍地开花；团队由 20 人扩大至近 70 人，专业服务水平上了新台阶；品牌形象店更新换代，1200m² 的崭新品牌旗舰店树立起强力巨彩的地区影响力；从集公司全力举办一场地市推介会，到每年连续开展小间距问道会、技术交流会、地市品牌推广会，品牌推广活动层出不穷……

这便是众磊科技创造的巨变。

近几年，在成为强力巨彩江西省经销商之后，众磊科技跟随总部脚步，贯彻总部的政策方针，加大品牌推广，在业绩、渠道、团队、管理、企业文化等方面实现了质的飞跃，从一家规模较小的渠道批发商发展成江西 LED 显示屏行业的领头羊。

众磊科技创始人之一的王剑回忆创业史，最令他自豪的还是团队的成长。从前的 20 人团队似懂非懂，完全是摸着石头过河，经过几年的学习和积淀，如今团队能够专业地分析产品、开发客户，特别是在

2018 年建立系统性的考核奖励机制与流程化管理之后，团队愈发稳定，大家各司其职，给客户最好的服务，以成为“江西 LED 显示屏行业客户满意度最高的企业”为信念，打造出“在江西，做 LED 大显示，选强力巨彩，找众磊科技”的好口碑。

除此之外，众磊科技的市场营销、渠道推广、文化建设等方面的努力也不容小觑：2016 年众磊科技在江西上饶举办了声势浩大的推介会，踏出强力巨彩品牌进一步深入地市的步伐；2018 年推出核心服务商模式，精准建设渠道，真正打造 3 公里服务圈；市场营销思维上积极突破，由原来被动式地开发客户到主动地分析市场，市场规划更加清晰；同



2020年众磊科技举办“大显示 大未来”推介会



时，两位创始人梳理了独具众磊特色的企业文化，让企业精神深入人心，形成良好的团队氛围。

慎始而敬终，行稳以致远。回首过去，众磊科技交上一份沉甸甸的答卷，卷中闪耀的数据讲述着众磊人拼搏不懈的故事。如今，新的时代悄然而至，众磊科技展望未来，规划了“销售破亿，每年保证 30% 增长率”的崭新目标，愿做“一家基业长青，令人尊重的行业龙头企业”。在新征程中，众磊科技将继续夯实企业文化，打造学习型组织，让团队中的每一位成员都能够独当一面，奋勇争先，续写新章。



- ① 众磊科技原品牌形象店
- ② 众磊科技新展厅
- ③ 2011年 众磊科技团队
- ④ 2021年 众磊科技团队



万特电子 日日行 不怕千万里

文 / 王冬梅



万特电子创始人 彭专

2017年11月，长沙万特电子LED显示屏体验中心盛大开业，1200m²的全新展厅和2000m²的仓库令人眼前一亮，面积之大、陈列之精美实为全国前列。开业当天，展厅里客户络绎不绝，逐一点亮的精美显示屏更是让用户赞叹不已，在万特电子的发展历程里留下浓墨重彩的一笔。

锣鼓喧天的背后，是时间紧、任务重、资金压力大的困境，但长沙万特电子科技有限公司总经理彭专下定决心，克服彷徨的心情，紧跟强力巨彩的战略走。在全国显示旗舰店的建设热潮中，万特电子一马当先，当年销售业绩也随之水涨船高。

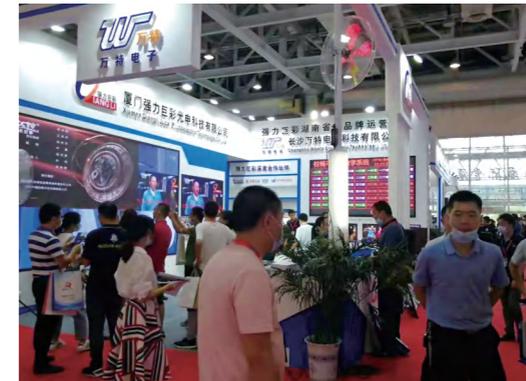
时间的长河奔腾不息，有静水流深，也有惊涛骇浪。2018年，湖南显示屏市场销售急剧下滑，受市场环境的影响，万特电子的业绩出现下滑趋势，看着每天仓库出货的面包车常常装不满，彭专内心十分着急，但仍坚持脚踏实地走好每一步、服务好每位客户，这也是万特电子的发展要诀。彭专表示，“万特电子着重专心致志、心无旁骛、全心全意地紧跟强力巨彩，落实总部的各项经营策略，万特的团队和个人才能得以稳步发展。”最终，万特电子平稳度过危机，在2019年重新恢复业绩的稳步提升。

2018年受市场环境的影响、2020年受疫情影响，万特电子经历了多番考验，不断在市场变化和成长过程中，吸取经验，及时调整，在市场推广、渠道铺设等方面坚持投入。每年湖南省安防展中都有万特

电子与强力巨彩的身影，万特电子还常常在邵阳、常德、湘西等地市举办强力巨彩推介会，渠道建设深入县市乡镇，旗下服务商数量在2020年突飞猛进，达到499家。

加入强力巨彩大体系8年，万特电子在团队规模和管理等方面也取得长足的进步。如今的万特团队已有34名成员，并增设业务总监岗位，以便更好地管理业务团队，激发团队的最大潜能；2020年着力组织架构、制度、流程的完善，职责清晰明了，各部门配合无间；引进信息化管理方式，从货品的进销存到财务账目更加清晰准确，大大提高团队工作效率；每年组织一次员工外出旅游，增加节假日福利，加强团队凝聚力，提升工作热情……种种举措成就了如今的万特电子，在“以人为本、同心同德”的核心文化下，万特团队凝心聚力，稳步前行。

日日行，不怕千万里。我们相信，过去8年，万特电子的每一步都是蓄力，为未来的每一次腾飞增添羽翼，如今，彭专正带领团队突破6000万的瓶颈，向一个亿的目标进军，展望未来鹏程万里的成长蜕变！



- | | |
|---|---|
| ① | ② |
| ③ | ④ |
| ⑤ | ⑥ |
| ⑦ | |
- ①②. 万特电子LED显示体验中心
 - ③. 2017年 湖南省安防展
 - ④. 2020年 湖南省安防展
 - ⑤. 2018年 长沙推介会
 - ⑥. 2018年 万特团队出游张家界
 - ⑦. 万特电子装满货物的仓库

吉进电子 普及之路 澎湃前行

文 / 王冬梅



吉进电子创始人 李佩

2018 年对李佩来说是十分重要的一年，他所带领的长沙吉进电子有限公司在 12 月正式成为强力巨彩省级经销商。几年间，从工程合作商到品牌工程服务商，再到省级经销商，每一次转型对吉进电子而言都是阔步前行。

吉进电子与强力巨彩的合作由来已久，但直到 2016 年，维企电子（吉进电子原公司）才成为强力巨彩的服务商，为客户提供工程服务。这一年，强力巨彩品牌旗舰店在各省如火如荼的建设，李佩留意到湖南没有专业的 LED 显示屏体验中心，当即向总部提交建设申请。同年 12 月，湖南省第一家强力巨彩显示旗舰店盛大开业，美丽的品牌形象与显示产品吸引了大批客户的参观体验，最终成交了多个订单，维企电子的年销售额激增至 1000 万元。

此后两年，吉进电子营业额增长至 1200 万元，但两年的缓慢增长不能满足李佩的豪情壮志，吉进电子需要更广阔的天地大展拳脚。在强力巨彩总部和办事处的影响下，李佩转变了想法，摒弃工程思维，放弃短期的既得利益，向普及进发。2018 年 12 月，明确方向的吉进电子坚定地加入强力巨彩经销商行列，开始深耕渠道，宣传品牌，筹办推介会和交流会，推进千店建设。

2019 年，吉进电子向市场精准发力，开始了深入地市县的全面推广。李佩带领团队花费近一年的时间开展品牌推广及宣传，同步建设了 1000+ 品牌工

程服务商及 200 多家加盟商，基本覆盖了湖南的每一个县城，让强力巨彩的品牌随处可见。同时，吉进电子在省会长沙市举办了 2 场近 200 人的推介会和 1 场技术交流会，2020 年更是筹备 12 场地市品牌推介会、1 场省级展会、1 场省会技术交流会，共计接待和服务客户近 2300 位。市场推广风生水起，业绩蒸蒸日上，两年间，吉进电子年销售额再次实现翻一番，2020 年已突破 4000 万元。

明确了方向，找到了定位，吉进电子的规模不断扩大，团队也从最初十几人的工程队壮大到现在近 30 人，各部门分工明确，架构规范清晰。李佩感慨道，“最开始创业时，公司集总经理、财务、采购、项目经理、技术员于一身，一天到晚不是愁项目订单，就是愁人员管理。但现在有强力巨彩给予指导和帮助，我们的团队茁壮成长，我才能集中更多的精力来调研市场，考虑品牌落地，将产品卖得更好！”

2018 年，李佩和吉进电子找到了方向，确立了目标，走上了普及 LED 大显示的大道，李佩表示，未来 5 年乃至 10 年、20 年，吉进电子依然会做好做细强力巨彩品牌服务，持续发力品牌推广和市场动作，增强品牌价值和品牌价值，在普及目标的引领下，乘风破浪，澎湃前行！



- ① | ②
- ③
- ④ | ⑤

- ①. 2014年 吉进电子最初店铺
- ②. 2016年 吉进电子品牌形象店
- ③. 2019年 吉进电子全新展厅
- ④. 2019年吉进电子团队合影
- ⑤. 2020年 吉进电子岳阳推介会

建和电子 我的梦 显示梦

文 / 陈嘉馨



建和电子创始人 李涛

暮去朝来，自郑州建和电子有限公司 2017 年 10 月加入强力巨彩大体系以来，三年时光匆匆而过。当年，在强力巨彩“以普及 LED 大显示为己任”的使命感召下，建和电子创始人李涛第一次燃起了自己的“显示梦”。

“有了梦想，便义无反顾的去拼去闯！”李涛在心潮澎湃后清醒地认识到，想要实现自己的显示梦，建和电子首先要提高自身的综合能力。为此，李涛在公司的硬件实力、团队建设、服务水平等方面下足了功夫。

三年的时间，建和电子由原先不足 300m² 的小门市，发展到如今占地 1600m² 的 LED 显示屏体验中心；团队也从寥寥几人包揽公司的大小事务，到如今的 26 名员工各司其职，部门分工明确；库存从仅有的几款基础单品，到目前室内外小间距及常规产品一应俱全；服务商的开发数量更是达到了 98 家。细数这三年的成长轨迹，李涛历历在目，作为强力巨彩大体系中的新生力量，建和电子无论是团队规模还是公司形象都做得风生水起，2020 年更是一跃成为省级经销商中的“形象标兵”。

“显示梦”不仅是李涛个人的，也是建和电子全体员工的。秉持着“客户第一、员工第二、公司第三”的发展理念，建和电子全体业务人员表现出不怕苦、不怕累的拼搏精神，始终奔

波在开发服务商的路上。犹记得 2020 年 3 月底，新冠疫情方才扼住势头，建和电子为了抢占市场，便动员公司所有业务人员，提前准备好宣传物资，前往各地市，出差长达一个月，把握住了重要窗口期，也展现出建和人“狭路相逢勇者胜”的气概。

建和电子“敢拼、敢干”的拼搏气质也体现在了李涛的魄力与决断上。原先公司所处的位置——郑州华南城，不管是面积还是环境都极大制约了建和电子的扩张与成长，使公司陷入了发展瓶颈。面对困境，李涛毅然决定放手一搏，投入巨资建设 4S 标准的 LED 显示屏体验中心。焕然一新的建和电子，也迎来了翻天覆地的成长与变化，他们不仅解决了团队建设缓慢、优秀人才紧缺的困境，良好的硬件形象还增强了建和电子的实力，帮助他们吸引到了更多客户，业绩销量随之腾飞而起。

李涛感叹道：“这三年，在强力巨彩的鼓励和支持下，建和电子在不断地发展，我的显示梦也一直在成长。”作为强力巨彩的经销商，他认为通往成功的道路虽然漫长，但只要时刻怀揣着一颗感恩的心，紧跟强力巨彩的脚步，就能拥有更加长远的未来。他也有信心，未来，建和电子的服务商将遍布河南全省每个县城，销售额突破两个亿！



- ①
- ②
- ③
- ④

- ①. 建和电子原门店旧照
- ②. 2020年 建和电子新建旗舰店
- ③. 2020年 建和电子营销团队
- ④. 建和电子旗下的服务商大会





决胜终端 · 奋威之师

强力巨彩品牌工程服务商 图鉴

行远必自迩，踔厉随奋发。

强力巨彩多年来致力于渠道深耕，以遍布全国的19000多家品牌工程服务商为基石，打造“3公里服务圈”，为用户提供最优质的本地化服务。他们在市场激流中各显其能，为普及持之以恒，完成了从行业新手到地区开拓者的蜕变，让我们用定格的光影，记录下这LED大显示普及事业最前线的成长瞬间。

广西
多视彩电子

鄂尔多斯市
凯卓光电

福建
天雄巨彩

运城
碧海电子

丽水
辛捷广告

北京
艺彩中天

杭州
德亚照明

杭州
国帅照明

四川
飞洋电子

定远县
迅诚广告

广西多视彩电子科技有限公司



鄂尔多斯市凯卓光电科技有限公司



福建天雄巨彩科技有限公司



旧



丽水辛捷广告艺术中心



北京艺彩中天科技有限公司



运城碧海电子科技有限公司



旧



杭州德亚照明工程有限公司



杭州国帅照明工程有限公司



四川飞洋电子有限公司



定远县迅诚广告装饰有限公司



宽广星火 星星之火 势必燎原

文 / 林婷婷



宽广星火创始人 陈广

年销售额从 100 万左右逐年递增，到现在高达 500 万。

公司规模从几十平方米的小办公室，到现在两层楼共 300m² 的商业铺面。

团队规模从只有 2 人的小作坊，项目来了就请临时工的窘迫状态，到现在扩大至 9 个人，涵盖销售人员、技术人员、售后人员、展厅接待人员。

市场占比从微乎其微，到现在占据 70% 的当地市场，突飞猛进。

品牌知名度从默默无闻，到现在声名远扬，“做 LED 大显示，选强力巨彩，找宽广星火”，这句广告语已经在贵州安顺市打得响亮！

数据的变化最有力量，这就是宽广星火这几年来成长。自 2015 年加入强力巨彩，在其战略指引下快速打开贵州安顺市场，如星星之火，可望燎原之势。回忆往昔，一路走来，宽广星火之所以能在众多品牌工程服务商中脱颖而出，占据一席之地，其制胜法宝之一是创始人陈广具有非常前卫的营销思路，愿意投入大量人力物力，进行市场营销推广。

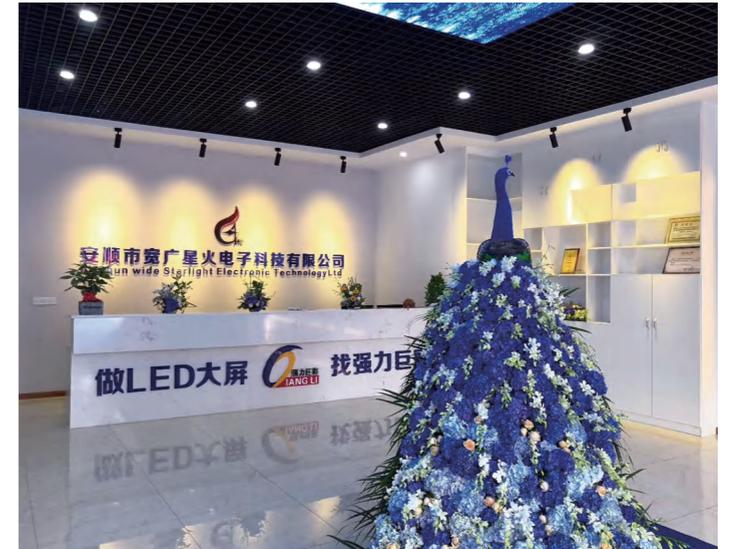
为了迅速提升强力巨彩品牌在安顺市的知名度和影响力，陈广加入安顺市广告协会，成为常务理事，通过这个平台快速结交了众多广告业的潜在客户，并邀请广告协会的所有成员参加强力巨彩产品推介

会，以此提高品牌认知度。为进一步提升品牌影响力，陈广在广告协会自媒体上投入巨额广告费，大力宣传强力巨彩品牌和宽广星火公司，以此迅速在当地打响品牌知名度。

除此之外，宽广星火每年投入近 30 万元广告宣传费用，在安顺进行强力巨彩品牌的推广和形象维护，宣传方式包含高铁站出口、所有大型超市进出口的户外广告显示屏，1000 部电梯广告显示屏，200 辆公交车显示屏等等。同时，宽广星火每年还会定期召开产品推介会，向用户展示强力巨彩美丽显示。

经过这一系列的市场营销动作，强力巨彩在安顺市从一开始的默默无闻到如今的家喻户晓，从最初的公司找客户到如今的客户找公司，宽广星火的业绩开启了爆发式增长。

过去这几年，宽广星火搭上了强力巨彩这艘飞速前行的航空母舰，并凭借自身的不懈拼搏，在安顺市实力出圈。此时，站在一个新的历史起点上，宽广星火的目标是“冲向省会贵阳，市场扩大到全省各地市”。星星之火，必成燎原之势席卷安顺的 LED 大显示行业！



- | | |
|---|---|
| ① | ② |
| ③ | ④ |
| ⑤ | |

- ①. 宽广星火现有团队
- ②. 宽广星火现有展厅
- ③. 西秀区东街办事处 户外全彩屏 150m²
- ④. 宽广星火赞助体育赛事活动
- ⑤. 贵州大兴东国际会展中心 室内全彩屏 1400m²



恒泰伟业 一面好屏 赢得信赖

文 / 陈嘉馨



恒泰伟业创始人 贺维强

从最初两个人创业，发展到如今十数人的团队；从业务、售后一肩挑，到各个部门分工协作；业绩由几十万的流水，增至数百万的年营销额；公司更是从不起眼的几十平方米的门店，乔迁到现在上下三层数百平方米的形象体验店。

8 年时间，朔州市恒泰伟业工贸有限公司用行动表明，他们要将 LED 大显示普及，带到深藏于祖国腹地的山西朔州。

原先一直在 LED 显示屏行业独自摸索的恒泰伟业，与强力巨彩的邂逅源于一次户外屏的售后。当时由于天气原因显示屏进水严重，单元板的 PCB 外壳已经被泡起皮，当贺维强到现场时，却发现显示屏竟然依旧可以正常点亮，强力巨彩的品质让他大受震撼，也让他开始谋思求变。

在贺维强眼里，这个世界唯一的不变就是改变，不断地学习与更新理念，是恒泰伟业能够不断发展的基础。2013 年，在强力巨彩山西办事处以及经销商帅利迅的鼓励和支持下，恒泰伟业正式加盟强力巨彩大体系，成为品牌工程服务商的一员。强力巨彩的品牌优势与产品性能，助力恒泰伟业获得当地市场的广泛认可；“用户至上”的服务理念则让恒泰伟业数年如一日扎根当地市场，致力于为朔州用户提供高品质的本地化服务，将强力巨彩的品牌推广到千家万户。

贺维强坦言，朔州是山西北部的一个小城市，行业信息相对闭塞和落后，导致他之前对市场动向不敏锐，对市场机遇也很难



- ① 朔州市审计局室内全彩屏
- ② 朔州市电视台新闻演播大厅室内小间距屏
- ③ 锦绣源大酒店室内全彩屏
- ④ 朔州市慧源科创园区户外全彩屏
- ⑤ 朔州市中级人民法院户外全彩屏

及时把握，但自从加入强力巨彩后，在总部和经销商帅利迅的引导下，恒泰伟业很快找到了大方向——普及 LED 大显示，让用户买得到、买得起、买得放心！

“赢得客户的信赖是我们发展的根本，信赖的关键是用专业的技术为用户提供一面好屏。”贺维强如是说。

8 年来，恒泰伟业不断奋发拼搏，曾连续三年夺得山西地区服务商销售冠军，2019 年更是凭借过硬的团队技术，承接了朔州市第一单小间距 LED 显示屏，将小间距产品引入朔州。当用户能够以最直观的感受，切身体验到强力巨彩小间距产品的非凡性能后，朔州当地的显示屏市场立时受到了刺激，贺维强向其他用户推荐小间距产品时也更具说服力，间接推动了朔州 LED 显示屏行业的发展，为 LED 大显示的普及贡献出自己的一份力量。恒泰

伟业在此之后接到越来越多的小间距订单，其中就包含朔州市电视台演播室的大屏，对此，贺维强难掩骄傲，“每天看朔州新闻联播时，都能看到自己做的大屏出现在电视里面，我们感到非常自豪。”

作为山西朔州本地 LED 显示行业最早的一批入行者，恒泰伟业如今已是朔州当地行业的引领者。而未来，恒泰伟业也将以强力巨彩为标杆，带领当地市场，引导更多从业者普及 LED 大显示，跟随强力巨彩大体系共同走向星辰大海！



2009年恒泰伟业隆重开业



恒泰伟业数百平米的形象体验店

中显电子 用责任心打动用户

文 / 陈嘉馨



中显电子创始人 杨守旺

杨守旺和陈香自 2006 年便开启他们的 LED 显示屏事业，夫妻二人带领着马鞍山市中显电子科技有限公司十五年如一日地拼搏，创业之初却因为没有品牌背书，只能使用一些杂牌产品，质量与性价比在市场上没有竞争力，厂家服务也无法及时跟上，时常陷入被动地丢订单、丢客户的窘境之中。

直到 2014 年 11 月，转机出现了。自从中显电子正式成为强力巨彩品牌工程服务商，许多马鞍山当地的用户慕名而来，背靠强力巨彩在业内首屈一指的销售渠道与产品性能，中显电子的订单规模与服务质量都有了立竿见影的提升，不仅工程订单的数量成倍增加，年销售额更是翻了几番。

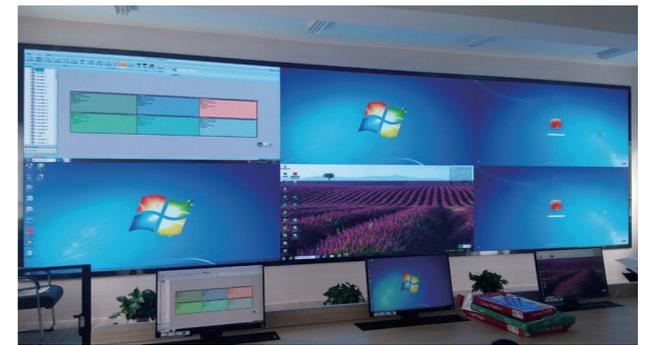
7 年时间，中显电子厚积薄发，从最初 3 人的小作坊，到如今拥有自己的展厅，并且打造出了一支专业的 10 人安装团队，每年累计为 80 多家客户提供高效、可靠的售后安装服务。为了不辜负客户的期待，中显电子曾创造出三天之内完美交付 140m² 户外全彩 Q6 显示屏的纪录，用过硬的质量与良好的口碑证明了中显电子这些年的成长。

责任心是中显电子能够发展至今的关键，杨守旺诚挚地说道：“一切以客户为中心，客户才能把订单交付于你。”

他至今还记得，当时为了推动安徽第一个室内小间距 Q1.2 Pro 项目顺利运行，中显电子

的安装团队在施工前做足了功课。工程师担心小间距安装时平整度有问题，还特地请强力巨彩总部的技术人员进行专业指导。在中显电子安装团队尽心竭力的万全准备下，不仅施工、调试过程一切顺利，Q1.2 Pro 小间距大屏所呈现出的画面效果与色彩饱和度更是让客户大加赞赏。中显电子也以此为铺垫，接连拿下了 Q1.3、Q1.5 等多个小间距订单，让色彩斑斓的强力巨彩小间距显示屏，点亮马鞍山的各个角落。

这些年，始终奋斗在市场第一线的杨守旺和陈香，面对形形色色的客户，他们始终把对用户的责任心放在首位——第一时间满足客户需求，不拖泥带水，不给客户增添任何麻烦，在安装上做到效率化、专业化，在售后上做到及时响应、及时处理。



- | | |
|---|---------------------------------|
| ① | 合肥古井假日酒店户外全彩屏 365m ² |
| ② | 欧冶链金室内全彩屏 125m ² |
| ③ | 马鞍山市容局户外全彩屏 140m ² |
| ④ | 马鞍山城市大脑室内全彩屏 23m ² |
| ⑤ | 当涂开发区管委会室内全彩屏 22m ² |

凭借着这份对用户的责任心，中显电子在市场业务方面捷报频频，不断从各类大型招标案中脱颖而出。在强力巨彩高端的品牌形象与高性价比的产品加持下，中显电子在这 7 年里，先后承接了合肥古井假日酒店 365m² 的户外全彩大屏、合肥步行街 300 多平方米的户外表贴大屏等大订单，逐渐在安徽地区打响名气，还与马钢集团展开了长期的深度合作，指定使用强力巨彩的产品。

在未来，中显电子将继续以强力巨彩为榜样不断学习、不断前进。在小间距产品方面持续发力，为普及 LED 大显示而蓬勃发展，向年销售额两千万发起挑战！



团队现场施工

天艺龙光电 六年坚守 矢志不渝

文 / 林婷婷



天艺龙光电创始人 齐士伟

“青松寒不落，碧海阔逾澄。”时间这位伟大的魔术师，从不辜负对拼搏者的允诺，从不吝啬对奋斗者的褒奖。

2014-2020年，6年光阴，青岛天艺龙光电科技有限公司坚守初心，砥砺前行，不断把蓝图化为美景，把憧憬变成现实。其创始人齐士伟感叹，“最大的改变，于我个人而言，犹如游子找到了根；于团队而言，就像一群散兵游勇终于找到了组织；于公司而言，俨然由‘千招会’变成了‘一招精’，运行模式也从提供品类繁杂的广告产品加工，成长蜕变为，专为用户提供极致的LED显示产品和服务体验。”

年销售额由原来的100万左右到现在的上千万，团队规模由原来的2人夫妻店到现在的近20人，营业面积由原来的40m²到现在的300m²，公司知名度由原来的籍籍无名到现在青岛业界内众人皆知。今天的天艺龙光电已然成为了强力巨彩在青岛市乃至山东省的品牌工程服务商标杆。

一组组夺目数字、一个个卓越成绩，皆因天艺龙团队这6年来坚守本心，奋勇拼搏，一路披荆斩棘，笃定前行。

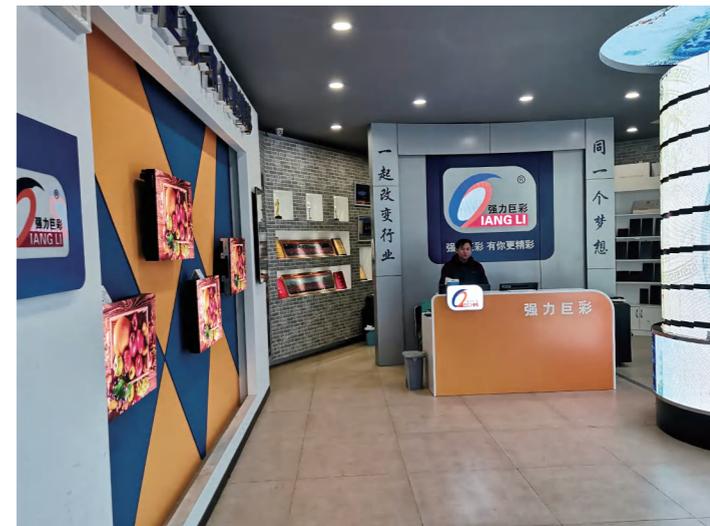
6年间，天艺龙光电在工艺技术方面呕心沥血，遵循着“细节决定成败”的原则，在结构选材、收口工艺、表面平整度等方面持续改进和调整，以保证显示屏外观平整；施工方案几乎全部采用固定模

式，所有主材和辅材都使用固定的品牌和型号，他们善于总结问题，提前规避典型故障，来保障显示屏使用稳定性。正是天艺龙团队这种对技术精益求精的工匠精神，近年来所完成的项目售后维修率非常低，好多项目交付使用两三年都没有任何故障报修。

6年间，天艺龙光电在客户服务方面全心全意，齐士伟真诚地说道：“我经常把客户的事当做自己的事来做，服务的本质是好而不贵，其它的都叫套路，所以我也坚持以‘不套路客户’作为我们的服务宗旨。”连续几年，客户对天艺龙光电的服务满意度始终保持在100%。

除此之外，这6年间，天艺龙光电在团队管理和展厅建设方面也颇有建树。目前天艺龙团队各司其职，齐心协力为未来奋斗，同时展厅持续升级，不断提升品牌形象，为用户提供美丽体验。

成就的背后是精神——拼搏精神，奇迹的背后有力量——坚守的力量。齐士伟感恩道：“选择强力巨彩，是我们最大的成功，未来还将继续追随和拥护强力巨彩，矢志不渝！争取未来5年团队规模扩大到上百人，营业额破亿，成为青岛甚至周边地区最具有影响力且有口皆碑的专业LED大显示公司之一。”



- | | |
|---|---|
| ① | ③ |
| ② | ④ |
| ⑤ | |

- ①. 天艺龙光电原有形象店
- ②. 天艺龙光电新形象店
- ③④. 天艺龙光电现有展厅
- ⑤. 天艺龙光电团队风采



精诚合作 · 携手共赢

强力巨彩战略合作伙伴 图鉴

同舟共济扬帆起，乘风破浪万里航。

强力巨彩精选战略合作伙伴，陆续与业内首屈一指的供应商建立密切的合作关系，大力构建一流供应链，共同着力于技术、品质的不断提升，为用户带来更优质的产品与体验，同心同向，共促LED大显示大普及。



超强阵容 实力供应



盐城东山精密制造有限公司



福建省信达光电科技有限公司



佛山市国星光电股份有限公司



深圳市前海强劲电气科技有限公司



深圳市明微电子股份有限公司



杭州视芯科技有限公司



成都利普芯微电子有限公司



卡莱特云科技股份有限公司



上海灵信视觉技术股份有限公司



东莞市奥源电子科技有限公司



长沙航特电子科技有限公司



江西景旺精密电路有限公司



胜宏科技（惠州）股份有限公司



惠州中京电子科技有限公司

※ 强力巨彩拥有行业一流的供应链体系，庞大的供应商资源库，以上仅展示部分合作供应商，排名不分先后。



强力巨彩 & 东山精密 志同道合 行远弥坚

文 / 林婷婷

2018年，本着“同一个梦想，一起改变行业”的近期目标，强力巨彩携手东山精密正式开启战略合作，共同探索LED大显示广袤市场的无限可能。东山精密LED事业部总裁赵浩形容本次合作是：“两家讲规矩、讲诚信的企业志同道合，携手开创行业深度合作的新世纪。”

强力巨彩与东山精密一直有着高度一致的企业理念，以拒绝短期暴利，追求健康长远发展为前提，为用户提供最高性价比的产品，这也是双方合作的原始动力。除此之外，强力巨彩拥有国内首屈一指的强大营销渠道网络和全方位的推广资源，业务领域广，产品需求量庞大；而东山精密自2018年扩产后已成为行业产能最大的灯珠制造公司，也是出口量极大的企业，拥有享誉世界的品牌知名度和高端稳定的产品品质，为双方成功合作创造良好的协同效应。所以双方的联合是强上加强，发展空间不可限量。

果不其然，3年的合作，为强力巨彩和东山精密带来了双赢，双方都得到了跨越式的发展。于强力巨彩而言，在产品品质方面，得益于东山精密提供了稳定可靠的灯珠，使强力巨彩的产品质量得到了切实保障；在供货方面，东山精密的生产稳定性让强力巨彩再无后顾之忧，因此，强力巨彩的生产产能逐年增长，集中度越来越高，销售额更是呈现出爆发式上涨。正如强力巨彩董事长朱志强所言：“东山精密为强力巨彩成就普及LED



大显示的事业和实现创世界级伟大公司的愿景保驾护航。”

另一方面，东山精密通过与强力巨彩的深度合作，在销售业绩方面，连续高速增长，市场份额不断提升，品牌知名度也迅速打响，逐渐成长为RGB封装行业的龙头企业；在产品品质方面，由于强力巨彩拥有极其完善的品质管控体系，使得东山精密大规模批量生产产品的质量和稳定性有了很大的提升；在用户价值创造方面，由于东山精密是B2B企业，通过强力巨彩的B2C模式，让真正优秀且

高性价比的产品有效触达用户，切实为用户创造价值。

这些年，一组组变化的数据，证明了强力巨彩与东山精密共同为行业带来的革新与正向影响。其中最值得一提的便是，产品的质量故障率由双方合作之初的25ppm以内，降低至远超行业平均水平的5ppm以内，创造业内新高度，也推动了行业健康发展。

志同道合，行远弥坚。过去3年，强力巨彩与东山精密共同见证了彼此的荣誉与辉煌，堪称行业成功合作之典范，未来3年，双方将继续携手并进，赵浩信心满怀地说道：“东山精密未来每年将扩产10000kk，来服务强力巨彩，迎接市场的爆发。”

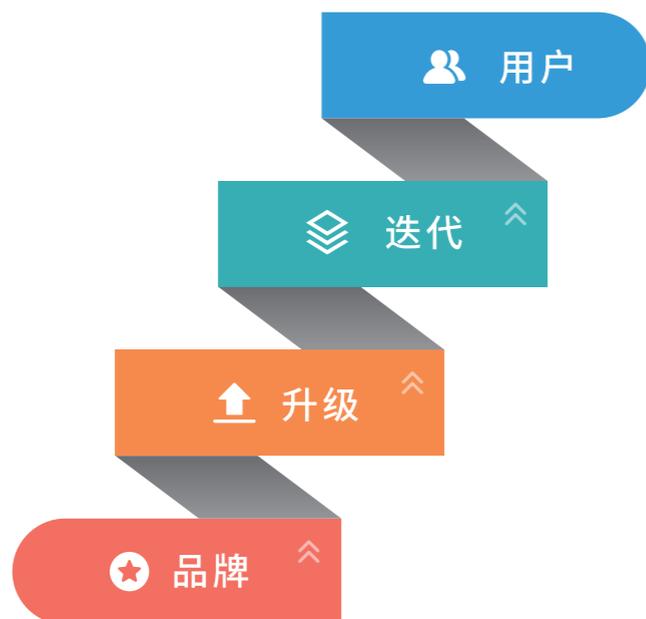
- ① 东山精密LED销售团队到访强力巨彩
- ② 东山精密高层领导莅临强力巨彩
- ③ 强力巨彩&东山精密共谋商机
- ④ 东山精密出席强力巨彩三合一会议

以普及·创未来

坚守普及的力量，迈向波澜壮阔的星辰大海，营销、制造、研发、采购脚踏实地，眺望远方，为即将到来的远航充足规划；而强力巨彩的年轻力量们，怀揣着同一个信念，面向未来，发出有力的声音。新征程，再出发，普及的未来属于强力巨彩！



探索·征服



- 用户** 专业市场用户→商业市场用户→民用市场用户
- 迭代** 产品小间距化→产品及服务标准化→3 公里服务圈
- 升级** 仅推广产品→主动推广品牌→品牌拉动需求
- 品牌** 行业品牌→渠道品牌→终端品牌

百花齐放



- 市场** 点状区域性市场→块状区域性市场→全球性市场
- 团队** 以国内团队为主→国内与国际团队相结合→以国际本土化团队为主、国内团队为辅
- 模式** 混合模式→分销为主→普及分销模式
- 品牌** 单一国家品牌→区域品牌→全球性品牌
- 地位** 单一国家领导者→块状区域领导者→全球领导者

2021

夯实基础

增强基础数据收集、建表造册能力，提升科学统计水平，培养同心、同行、高素养、高执行的专业管理团队。

2023

智能制造

打造自动化、信息化水平更高的生产体系，打造高精尖人才培养基地，打造行业领先的品控保障体系。

2025

智慧制造

建造智能化、科学化的生产车间，形成多元化智慧制造体系，让强力巨彩成为国际一流的 LED 显示屏制造商。



- 优化** 改善产品缺陷、提升产品性能、优化产品成本；
- 创新** 开发差异化产品，满足多种应用需求的新产品形态，助力强力巨彩成为前沿大显示平台；
- 变革** 打造高素质的科研人才梯队，形成跨中心矩阵式项目开发团队，最终塑造快速反应、高效运作的产品研发体系；
- 标准** 首先完善企业标准，统一上下游标准，让强力巨彩成为行业标准，最终成为国际标准的制定者。

采购中心
2021-2025 规划

利润中心 生生不息

2021-2022



组建专业化、职业化团队，打通上下游，建立稳健与可视化的采购协同，初步形成集成供应链的目标，达到供应链最佳业务流程，成为行业标杆。

2023-2024



强化供应链三流协同，建立现代化数字供应链模型，向成熟的电子行业供应链管理转化。

2025



成为中国电子行业百强的供应链管理企业，构建世界级采购运作系统，实现 LED 大显示行业 5 年普及全球的目标。



叶燕红 营销事业群

未来 5 年，我们将持续以用户为中心、市场为导向、产品为基础，做好培训，深入细分市场，了解用户需求，普及 LED 大显示。

刘洁 海外中心

未来 5 年，海外中心将加大对海外品牌的宣传推广，深耕现有市场，开拓空白市场，将强力巨彩的模组批发模式复制到各个国家，提高海外营销的占比。我将成为海外销售强军的一员，强化自己的销售和服务能力，助力海外营销实现国际化、本地化。



高江勇 PMC 中心

未来 5 年，我将牢记使命，以普及 LED 大显示为己任！在工作中，以 PMC 中心目标为核心，深入了解供应链，做到实事求是，精益求精，在目前的岗位上更进一步。

郑美玉 生产二中心

在以后的工作中做到以大局为重，从整体出发，个人利益服从整体利益，积极团结同事，为达到整体的最优目标而不懈努力。





王小润 生产一中心

在未来的工作中，发挥自己的才智，敢于在日常工作中提出意见和自己的见解。同时，用心学习、努力付出，使自己的能力在工作中不断得到提升和进步。



徐绍中 技术中心

未来5年，我们将继续以服务、创新、卓越的工匠精神，探索、沉淀、升华 LED 大显示行业技术，引领行业的未来趋势。

林中恒 注塑中心

对于当下，我们要在工作中注重细节，宁可事前认真检查，不可事后返工，做到品质有保证。

对于未来，企业的进步才能为个人发展提供更好的平台，希望强力巨彩早日成为世界级伟大公司。



李爽 采购中心

未来5年，采购中心全体成员将增强成本意识，同创企业效益，以普及 LED 大显示为己任，优化整个供应源，提高供应链运营质量，构建卓越的供应体系。



王俊伟 设备中心

未来5年，我们将持续以设备为中心，品质为导向，效率为基础，做好防护，深入品质分析，了解设备状态，让强力巨彩成为行业一流的设备管理平台。



陈江辉 研发中心

作为研发的一员，我将在日常工作中扎根模组设计岗位，助力公司降本增效。诚如“道阻且长，行则将至；行而不辍，未来可期”，虽然过程艰辛，但终将收获满满，各位同仁，我们共同努力！

黄如钱 品质工程中心

未来5年，我们将持续推动供方提升材料品质，不断改善优化，确保符合公司材料品质标准，逐步提高供方质量管理水平。同时努力提升个人专业技能水平，为普及 LED 大显示贡献一份力量。



吴章奇 仓储中心

未来，仓储中心将围绕相关方展开服务协作，提升团队专业性，建设智能仓储、智慧物流，提高供应链物料流转的及时性、准确性、有效性，促使仓储工作做到品质好、效率高、成本低，仓储中心全员做到坚守原则，用心服务。





陈早君 财务中心

携手银行增授信，助力强力再飞腾。
5年百亿逞英雄，永立行业第一名。

何香滢 审计中心

未来5年，我们将持续助力LED大显示的普及事业，做好企业的“保健医生”，以审计促进企业的治理，为企业的可持续健康发展保驾护航！



熊兆辉 人力资源中心

未来5年，我们将继续引进优秀人才，创造价值，以结果为导向，提高公司人才的核心竞争力，增强内部凝聚力，为强力巨彩更加辉煌的未来拼搏奋斗！

张添增 行政中心

未来5年，我们将结合创新和实干，做好全公司的后勤保障。宁愿事前规划，不可事后返工，以完整规划和细心作业降低后续投入，在点点滴滴中降成本，于分分秒秒里增效益。行政中心动力模块也将做到节能降耗，实现能效的最大值，为普及LED大显示增添动力。



刘秋亮 总裁办 / 信息战略部

未来5年，我们将充分利用信息技术，实现生产过程控制的自动化和智能化，建立数据和应用系统集成标准，打通各业务平台的业务流和数据流，实现数据共享，让数据成为生产力。

星辰大海

雄关漫道真如铁 而今迈步从头越

同一个梦想，一起走向星辰大海



强 / 力 / 巨 / 彩 / 有 / 你 / 更 / 精 / 彩