

2025

新年寄语

金万众：笃定于人心所向，顺势而终有所为



北京金万众机械科技股份有限公司
董事长 孙小明

又逢新岁在即，心中无限感慨。在刀具行业干了30年，见证了无数风云变幻，但从未像今天这样，感受到市场环境如此的激烈与复杂。有人说：“赢在中国，就一定可以赢在世界。”这诚然是一种鼓励，肯定了中国作为巨大市场的魅力，但我更相信每位奋斗者都能从其中认识到摆在大家面前更严酷的现实，在百年未有之大变局的时代背景面前，这样的激烈竞争还能持续多久？当历史的机遇终将让我们经受风高浪急的重大考验时，我们该选择怎样一条趋向正确的路？

回想起30年前，我是拿着产品目录销售刀具，交货期2~3个月，凭借着竭尽全力求发展的信念，凝聚起近300人的团队成就了金万众；也有品牌代理商，虽然只有几个人或者几十个人，靠着价格差形成上亿元的销售额，这样的例子比比皆是；哪怕就是几年前，国产品牌产能规模迅速壮大，一个规

模不大的代理商通过流通批发的模式，也可以达到过亿的销售规模。

“时来天地皆同力，运去英雄不自由。”似乎转眼间，这些刀具行业现象级的事件都成为了“追忆”。需求不足的形势下，中国刀具产能过剩，刀具经销企业利润下降。在这样的现实环境下，我为金万众做出的解答是：笃定，行人心所向之事；顺势，而终将有所作为。

首先，我们要积极转变观念，不被市场上困惑的声音牵制，从过去的追求发展速度和规模，转向看脚下、不断行、莫存顺逆。我们要脚踏实地、一步一个脚印地往前走，不断夯实基础，提升实力，让每一位员工都以正面思维形成自信、自利和利他的良性循环。其次，强化和品牌商的深度合作，针对客户的具体加工状况，开发特色产品、效率产品，扩充差异化产品矩阵，形成自身独特的竞争力。再次，围绕刃天行产品开展的刀具生产工厂、涂层工厂、刀具数字化及刀具寄售等业务，在已有的基础上，深化贯彻战略。最后，积极打造刃天行品牌优势，为形成长期价值蓄力。2024年我自己也开设了“刀具孙大圣”的视频号，亲自上阵助力打造企业形象和品牌价值。通过短视频内容，更直观、更生动地展示产品特点和使用效果，吸引更多的潜在客户，并与现有客户建立更紧密的联系。

让我们一起既在历史中学习，也在现实中更新知识体系，在危机中磨砺坚韧和强大吧。祝福大家新的一年，心身无恙，大吉大利！