



数智赋能破圈突围 直播架桥货通天下

——丰润区以工业品直播赋能传统制造业转型升级调查

本报记者 梁赞英 通讯员 国海涛

从高端人居健康设备到重型制砂装备,从绿色金属全屋定制到钢结构配套产品,在丰润区机器轰鸣的现代化车间里,一部手机、一盏补光灯,把生产线直接搬上了屏幕。

数字浪潮之下,皓庭科技、金路装备、润发金属、营盛彩钢等一批丰润本土企业,正以镜头为媒、以直播为桥,让“丰润制造”从车间走向全国、连通世界,走出了一条实景直播建信任、专业内容拓市场、政企联动强支撑、产业融通促升级的数字化转型路径。

实景立信: 车间当舞台,透明直播筑牢成交根基



图为皓庭(唐山)环境科技有限公司专利墙。

工业品单价高、决策链条长、信任门槛高,客户看不见、摸不着、体验不到,线上成交难上加难。丰润区工业企业积极探索,用直播实践解决了这一难题。

走进皓庭(唐山)环境科技有限公司,洁净的车间,自动化产线高速运转,工人们正在精密组装健康环控系统核心部件。

“高端健康设备,客户最看重的是技术、品质和可靠性。我们把直播间设在车间,原料、加工、组装、检测全程直播,不剪辑、不修饰,就是要让客户看到真工厂、真技术、真品质,打

消顾虑、建立信任。”正站在生产线旁为客户直播的副总经理陈少波说。深耕人居健康领域10余年,皓庭科技是国内无管道新风系统原创发明者、北方气候适配五恒系统首创企业,手握132项国家专利,为国家高新技术企业、河北省专精特新中小企业。自2021年起,该企业自建8至10人专职自媒体团队,搭建100多个账号矩阵,覆盖抖音、小红书等主流平台,发动全国400余家服务商联动开播。5年时间,全网短视频曝光量突破100亿次,2025年线上营收达2600万元,占总营收87%、80%以上订单来自直播引流,成功从区域企业成长为全国人居健康领域标杆。

“重工设备动辄几十万、上百万元,客户决策周期长、顾虑多。”在金路(唐山)智能装备有限公司生产车间,轰鸣的制砂设备正在试机,总经

理闫守印站在设备前语气诚恳,“我们把直播间设在车间,客户想看生产线、看设备细节、看运行工况,镜头随时转,免费‘云验厂’,真实就是最好的说服力。”

作为行业头部企业,金路装备已深耕干法制砂装备10余年,拥有2万平方米现代化生产基地、21项国家专利,产品覆盖全国80%以上省份。2020年起,公司全面转型线上,坚持零投流、真实景、讲技术、敢坦诚,董事长出镜,工程师现场拆解设备、讲解技术原理、对比工艺差异、核算成本收益。针对高端意向客户,开通专属专场直播,远程试机、实时答疑,打破地域限制。

2023至2025年,金路装备线上营收突破1.7亿元,100%客户来自线上,线上转化率超过8%,江西1400万元大单以及肯尼亚、菲律宾、土耳其等海外项目均通过直播达成,成功打通重工装备线上营销新赛道。

“实践证明,丰润企业打破传统营销思路,把直播间搬进生产车间、研发中心、实景展厅,以全流程透明化、实景化、专业化直播,让客户隔着屏幕看清实力、读懂品质、建立信任。”丰润区科技和工业信息化局党组成员、副局长李军申信心满满。

模式破壁垒: 差异定打法,专业直播激活市场动能

走进唐山市丰润区润发装饰板有限公司(简称润发金属)实景样板间,锌合金橱柜、圆弧墙板、门墙柜一体产品错落有致。直播人员现场对比木饰、普通全铝板材,讲解自家产品优势。

“老百姓装房子,最怕甲醛、发霉、变形,我们就在样板间直播实景展示,环保、耐用、颜值一目了然,让客户买得放心、用得安心。”总经理王树生手持板材,现场演示自家锌合金家具耐磨、防水、防火实验。

润发金属深耕金属覆膜技术11年,2024年推出零甲醛、防火防水、可回收锌合金全屋定制产品,走出传统销售模式,主打体验式直播、同城获客、样板间引流。推出唐山各县区专属样板间优惠,单场2小时直播观看300至800人,精准留资1至8条,每周稳定开播5场,月获客10至30组,直播接单量达60%,玉田、路北等多个小区批量成交,成功打开本地家居定制市场。

“工程客户最看重产能、品质、交付能力。我们直播直连生产线,日产



图为唐山市丰润区润发装饰板有限公司车间一角。

400吨CZ型钢、7万平方米彩板,实力看得见,订单来得快。”在唐山市丰润区营盛彩钢有限公司生产基地,一条条彩钢板复合板生产线和CZ型钢生产线高速运转,营盛彩钢总经理杨君晖站在生产线前,底气十足。

营盛彩钢始创于2003年,是钢结构配套材料制造规模以上企业、高新技术企业,厂区占地50亩,总投资超2亿元,拥有标准化生产基地,产品广泛用于厂房、工地临建、工程改扩建等领域。2023年,企业组建6人自媒体团队,运营21个账号、5家小店,坚持实力展示、案例背书、定制服务,直播间实时展示生产线、产能规模、工程案例,对接钢结构工程及临建工程客户。2023年至今,线上营收超7000万

元。2025年,公司营业收入达1.64亿元,直播成为企业增长核心引擎,让“丰润钢构”走向全国。

李军申介绍说:“丰润企业不照搬娱乐带货模式,立足行业属性、产品特点、客户群体,坚持行业不同、打法不同、产品不同、内容不同,形成‘高端设备重科普、重型装备重技术、定制产品重体验、工程产品重实力’的差异化直播模式,精准触达目标客户,高效实现线上引流、线下成交。”

生态强支撑: 四维聚合,全链护航破解转型难题



图为金路(唐山)智能装备有限公司员工一起策划宣传方案。

“丰润工业基础雄厚,传统制造业集中,过去不少企业对直播存在顾虑,认为工业品不适合线上营销。我们坚持靶向发力、精准赋能,推动工业品直播从零探索走向系统布局,从企业自发走向生态共建。”李军申语气坚定。

工业品直播不是企业单打独斗,丰润区立足产业基础,创新构建政府领航、企业主战、协会联桥、产业融通四维联动体系,从政策、人才、平台、资源全方位赋能,破解企业不敢播、不会播、没钱播难题,为工业品直播保驾护航。

政府领航,顶层设计强保障。该区成立工业品直播工作专班,统筹区科工局、商促局、工商联等部门力量,161家企业纳入直播台账,覆盖机械、建材、装备制造等12个细分行业;常态化开展政策宣讲、观念引导、实操培训,破除企业固有认知;择优遴选皓庭、金路、润发、营盛等10家企业作为示范试点,“一对一”包联帮扶;

搭建集中培训、入企辅导、实操实训一体化培育体系。仅2026年以来,已组织培训10场次、入企辅导16场次,覆盖企业600余人次;统筹建设共享直播基地,提供策划、录制、运营等服务,降低企业运营成本。

企业主战,主动转型激活力。丰润企业打破传统营销思维,主动拥抱数字浪潮,高管带头出镜、全员联动、品质为本。企业负责人常态化走进直播间,以专业权威形象增强信任;生产、技术、销售、管

理岗位协同,全方位展示企业实力;坚持真实宣传、诚信经营,筑牢直播根基。协会联桥,资源共享促共进。行业协会发挥桥梁纽带作用,常态化举办经验交流会、现场观摩、行业沙龙;建立以强带弱、结对帮扶机制,成熟企业无偿分享账号运营、短视频制作、直播话术、客户转化经验;常态化走访企业,协调解决场地、设备、人才、流量等难题;搭建行业共享服务平台,整合资源、互通共享;规范行业行为,维护公平竞争环境。

产业融通,集群发力扩优势。丰润立足钢铁、机械、建材等产业集群优势,打造丰润智造区域直播IP;推行沉浸式实景直播,开放车间、产线、实验室、库房;依托龙头企业带动上下游联动开播,形成全链条传播矩阵;鼓励企业借势出海,金路装备产品远销肯尼亚、菲律宾、土耳其等国,嘉兰电商产品覆盖美国、澳大利亚、东南亚等地,持续拓展国际市场。

数智启新程: 直播赋能产业,丰润智造行稳致远

皓庭科技以实景科普直播,实现全国品牌突围;金路装备以技术流直播,打通重工出海通道;润发金属以同城体验直播,深耕本地定制市场;营盛彩钢以产能实景直播,链接全国工程客户……

从车间到屏幕,从线下到线上,从国内到海外,历经数年深耕,实现从无到有、从小到大、从弱到强的跨越,丰润工业品直播的成功实践充分证明,传统制造业也可以通过数字营销实现转型升级。

立足实体经济,坚持内容为王,强化政企协同,把车间硬实力转化为屏幕公信力,丰润工业品直播走出了一条具有丰润特色的传统制造业数字化转型之路。截至目前,该区纳入直播台账企业161家,常态化直播31家,已开展直播80家,2025年线上交易额达1.2亿元,线上营销占比达35%。数字经济与实体经济深度融合,传统制造业正焕发出新活力、迸发出新动能。

“丰润区将持续深耕工业品直播赛道,不断优化运营模式、培育专业人才,完善支撑体系,推动更多传统工业企业拥抱数字浪潮。”李军申表示,该区将坚持示范引领、以点带面,放大皓庭科技、金路装备、润发金属、营

盛彩钢等企业的标杆效应,带动更多企业参与直播;坚持内容创新、模式升级,持续探索符合工业品特点的直播形式,提升转化效率;坚持产业联动、集群发力,推动上下游企业协同开播,构建全链条直播生态;坚持内外联动、双向发力,在深耕国内市场的同时,鼓励更多企业借直播出海,拓展国际市场。

车间变舞台、镜头架桥梁、直播促转型。在丰润这片充满活力、勇于创新的热土上,传统制造业正以直播为翼,以数字为能,打破地域壁垒、跨越山海阻隔,书写实体经济数字化转型的丰润答卷。相信在数字浪潮的推动下,丰润工业必将焕发新活力、实现新跨越,丰润智造也必将通过直播走向更广阔的市场,为区域经济高质量发展注入持久动力。



图为唐山市丰润区营盛彩钢有限公司生产车间。

采访手记

车间上云 硬核出圈

本报记者 梁赞英

丰润企业生产车间内,轰鸣的机器旁、忙碌的生产线边,一部手机、一个镜头,就把厚重的工业设备、精密的建材产品,从车间现场“搬”到云端直播间。没有花哨套路、没有喧嚣叫卖,只有实景展示、专业讲解、硬核实力,这就是丰润区推进工业品直播的生动日常。行走在丰润企业一线,记者真切感受到:数字浪潮下,传统工业正以直播为桥,逐渐打破地域壁垒、破解获客难题,走出了一条“硬核制造”的云端突围之路。

长期以来,工业品营销主要依赖线下展会、上门跑单、熟人介绍,不仅获客成本高、周期长,优质产品也常“藏在深闺”,难以打开更广阔的市场。如今,丰润区打破“重工不适合直播”的固有认知,依托钢铁、建材、装备制造等产业集群优势,构建起了政府领航、企业主战、协会联桥、产业融通的四维联动体系,推动了工业企业主动触网、全面转型,让直播间成为传统工业展示实力、对接市场、塑造品牌的新阵地。

在金路装备生产车间,镜头对准运转的制砂设备,企业负责人化身“首席主播”,全程实景讲解设备参数、工艺优势,用真实运行数据、经典合作案例、现场试机效果,直观展现产品硬核实力。3年线上营收突破1.7亿元,客户100%来自线上,产品远销海外市场。

皓庭科技专注高端人居设备直播,自建专业新媒体运营团队,搭建全网账号矩阵,创新构建“短视频种草—私域沉淀—直播转化”闭环模式,用专业度赢得客户信任。直播营收占比达87%,成功从区域制造企业成长为全国知名品牌,数字营销成为企业增长核心引擎。

营盛彩钢把钢结构生产全流程搬进直播间,从钢卷剪切、压型焊接到防腐处理、成品吊装,每一个环节都清晰呈现。技术人员在线讲解板材厚度、抗风抗震等级、使用寿命,实时回应客户定制需求;业务团队全程跟进对接,实现“线上咨询、线下成交”高效转化,让营盛彩钢线上询盘量持续攀升。

润发金属则把直播间变成“品质实验室”,现场开展板材切割、火烧阻燃、水泡防潮、耐磨抗压等实测,用看得见、摸得着的实验效果,直观展示绿色环保板材的核心优势,精准打消客户顾虑,有效提升品牌认可度与线上订单量,让小众建材产品闯出广阔市场。

从观望试水到深耕布局,从零散开播到集群发力,丰润工业品直播的蓬勃发展,背后是政企协同的坚实支撑。政府成立工作专班,摸排161家企业纳入直播台账,常态化开展培训、入企辅导,破解人才短板;打造共享直播基地,降低企业运营成本;行业协会搭建交流平台,推动经验共享、抱团发展。如今,该区已有80家企业常态化开播,2025年线上交易额突破1.2亿元。

镜头不停,匠心不止;云端为媒,制造腾飞。丰润工业品直播的实践证明:传统工业缺的不是实力,缺的是展示舞台;硬核产品缺的不是品质,缺的是传播渠道。当车间遇上镜头,当制造拥抱数字,冰冷的机器有了温度,厚重的产品有了声音,于是,传统工业得以全新姿态,在数字浪潮中谱写转型升级的新乐章。