

坚持自主研发 一直处于行业创新标杆

檀冲：打造“国货之光”

天南海北安庆人
问策老乡

□ 全媒体记者 张林 朱云松 文/图

1996年，大学毕业后的檀冲只身一人前往北京打拼，先后涉猎广告、品牌代理等行业。经过几年的沉淀，檀冲萌生了创立自主品牌的念头。1999年，小狗吸尘器正式创立。

小狗品牌创立伊始，檀冲就秉承“为全世界家庭提供最好吸尘器”的使命，将研发创新作为企业核心价值。历经数年，小狗吸尘器从大到小，从有线到无线，从单吸尘到吸擦一体，一直处于行业创新的标杆。2022年底，檀冲和他的团队推出的小狗第四代旗舰新品T22长续航吸尘器，彻底解决了吸尘器在强挡模式下续航时间短的行业难题。



小狗吸尘器创始人檀冲接受采访。

“实际上，我们一直将续航问题放在首位。电池成本差异很大，要解决电池续航需要付出非常大的代价，不仅是钱，在研发上也要领先。”檀冲说，“比如说T22型号，它采用的不是

圆柱锂电，而是聚合物锂电软包电池。低挡能用130分钟，强挡用30分钟，自动挡用60多分钟。”

24年来，檀冲与团队坚持自主研发，现已拥有吸尘器领域1108项

国内外专利，产品畅销86个国家。与此同时，檀冲始终坚持“用户至上”原则，早在2014年，他就推出“中央维修”这一颠覆行业的售后模式，提出“免费、免责、用户至上”三大承诺，赢得消费者一致好评。2018年、2019年，由天猫6亿用户从全球17000多个品牌中评选，小狗连续两年蝉联天猫TES最佳用户体验奖。

“采用‘中央维修’是一个新的创新，它实际上是一切责任全免，对于消费者来说，不管遇到什么问题，摔坏了、泡坏了或者是被宠物咬坏了，都是我们的责任，一切费用全免。”檀冲说，不仅仅是售后服务维修，还包括来回的物流费等。

对于家乡近几年营商环境的变化，檀冲深表赞许，也希望找到一条合适的路径，寻求共同发展。“家乡的营商环境变化很大，我对家乡的未来充满希望和信心。”檀冲表示。

宋红钢：深耕印刷业 “印”出新天地

□ 全媒体记者 张林 章夏乔 文/图

2001年，二十刚出头的宋红钢远赴广州，从最初的跑印刷业务、做包装订单出口、再到开办印刷外贸公司，生意做得十分红火。2007年，宋红钢的公司因规模扩张导致经营不善，难以运转，2008年，他决定二次创业，来到南昌，重新开辟市场。

“人生地不熟，一个朋友没有，所有关系、人脉客户全都重新建立。能够在异乡市场有一席之地，靠的是安徽人的这种‘徽骆驼’精神，吃苦耐劳，踏实肯干，不断学习。”宋红钢说。

第二次创业，宋红钢既当老板又当员工，经过几年努力，市场逐渐打开，公司也步入发展快车道。为提高印刷速度和效益，宋红钢不断加大资金投入力度，改进传统印刷工艺，从最初的国产单色机、彩色机，再到引进国



南昌信和彩印有限公司董事长宋红钢接受采访。

际高端的印刷机及印后装订自动化设备，实现了一次又一次转型升级。

宋红钢告诉记者说：“比如我们购买的海德堡设备，它是双增强设备，印刷时能确保从第一张到第一万

张颜色一致。机器来了之后，我们的业务量大幅增加。”

在加强设备更新改造的同时，宋红钢还不断苦练内功，早在2015年，他创新性引进合版印刷技术，并采用

线上接单+线下代理配送的模式，牢牢锁定了线下8000多的客户群体，让公司从最初名不经传的小厂发展成为江西省内商务印刷龙头企业。

“比如说名片的印刷，我可以将132家的名片拼在一套板上，印刷费就可以平摊到132家，成本和价格就是天壤之别。”宋红钢说。

南昌市安庆商会自去年9月成立以来，不仅让在南昌的安庆老乡有了一个交流互动、资源对接的平台，也激发了大家投资安庆、建设家乡的信心和决心。“商会成立之后，也实现了很多的资源对接，跟家乡的联系日益紧密，我们这些在外的游子，在家乡领导的关心爱护下，回乡投资的意愿大大增强，我相信未来会有更多更好的项目落地家乡，包括我本人一定会实现这个夙愿。”宋红钢满怀期待地说。

防范灾害风险 护航高质量发展