



德华集团控股股份有限公司主办

■第9期(总第173期)

■本期4版

http://www.dhwooden.com

全国免费服务热线:800-85737322

2020年9月28日 / 星期一

农历庚子年八月初八

内部资料 免费交流

浙金准字第035号

全国优秀企业报

全国先进企业报

全国免费服务热线:800-85737322

甲醛净化性能达90%，抗菌率达99%以上，防霉等级为0级

兔宝宝举行除醛抗菌板新品发布会

9月26日，秋高气爽，2020兔宝宝除醛抗菌板新品发布会在德华国际会展中心顺利举行。中国林学会家具与集成房屋分会秘书长吴智昊、清华美术学院科学系主任李海波教授、浙江省林木科学研究院中心第一检验室副主任胡中宾、国家建研院质量监督检验中心第一检验室副研究员胡中宾等出席了发布会。

德华兔宝宝总经理陈华、胡总经办参加，全国优秀经销商、供应商、重点客户及国内多权媒媒体200多人参加发布会。发布会上采取线上直播的方式，向全国消费者实时直播路况。

发布会上，装饰材料行业设计师总监刘建峰在发布会上欢迎大家品鉴设计中心总监雷伟（2020中国家居建材健康趋势报告）。报告指出，93.3%的消费者的购买行为是基于个人和家庭健康的“安全环保、不存在安全隐患”的环境需求。2020年新冠疫情冲击下，兔宝宝坚持依托于强大的综合实力，一手抓疫情防控，一手复工复产，通过不断研发除醛抗菌板材，给企业发展再添动力。

兔宝宝研究院院长刘长利对兔宝宝除醛抗菌板材产品推介专题演讲。他用技术语要而言，通过“研发背景、产品特点、研究方向”等三个方面阐述，提出除醛抗菌板材“新一代的功能性板材，已奠定了行业革命性的环保板材的地位。”

多年来，兔宝宝不断创新产品，持续推出无醛级、防虫蛀、负离子功能产品，植物+生物白蛋白除醛抗菌功能等环保产品，在研发方面取得突破性进展后，消费者对健康环保越来越关注。兔宝宝公司不断提升产能，除醛抗菌生态板应运而生，它将除醛+抗菌功能“合二为一”，其中甲醛净化性能达90%，甲酸净化效果为83%，抗菌率达99%以上，防霉等级为0级。融入简约、工业风元素，满足了现代消费者的审美

甲醛净化性能达90%，抗菌率达99%以上，防霉等级为0级

■本期4版

http://www.dhwooden.com

全国免费服务热线:800-85737322

兔宝宝举行除醛抗菌板新品发布会

9月26日，秋高气爽，2020兔宝宝除醛抗菌板新品发布会在德华国际会展中心顺利举行。中国林学会家具与集成房屋分会秘书长吴智昊、清华美术学院科学系主任李海波教授、浙江省林木科学研究院中心第一检验室副主任胡中宾、国家建研院质量监督检验中心第一检验室副研究员胡中宾等出席了发布会。

德华兔宝宝总经理陈华、胡总经办参加，全国优秀经销商、供应商、重点客户及国内多权媒媒体200多人参加发布会。发布会上采取线上直播的方式，向全国消费者实时直播路况。

发布会上，装饰材料行业设计师总监刘建峰在发布会上欢迎大家品鉴设计中心总监雷伟（2020中国家居建材健康趋势报告）。报告指出，93.3%的消费者的购买行为是基于个人和家庭健康的“安全环保、不存在安全隐患”的环境需求。2020年新冠疫情冲击下，兔宝宝坚持依托于强大的综合实力，一手抓疫情防控，一手复工复产，通过不断研发除醛抗菌板材，给企业发展再添动力。

兔宝宝研究院院长刘长利对兔宝宝除醛抗菌板材产品推介专题演讲。他用技术语要而言，通过“研发背景、产品特点、研究方向”等三个方面阐述，提出除醛抗菌板材“新一代的功能性板材，已奠定了行业革命性的环保板材的地位。”

多年来，兔宝宝不断创新产品，持续推出无醛级、防虫蛀、负离子功能产品，植物+生物白蛋白除醛抗菌功能等环保产品，在研发方面取得突破性进展后，消费者对健康环保越来越关注。兔宝宝公司不断提升产能，除醛抗菌生态板应运而生，它将除醛+抗菌功能“合二为一”，其中甲醛净化性能达90%，甲酸净化效果为83%，抗菌率达99%以上，防霉等级为0级。融入简约、工业风元素，满足了现代消费者的审美

需求。

“后疫情时代，木材行业如何应对家庭健康需求？”公开论坛同时举行，论坛以“家庭健康需求”为主题，行业领导、专家等围绕着随着国内疫情形势的稳定，家装建材市场将逐步进入常态化发展轨道，行业发展会受到哪些影响？行业将如何应对？提出后疫情时代下品牌发展趋势，以及对整个行业起到重要的指导作用。

下午，兔宝宝举行“生态板板花色选择会”，由供应商代表推介人汇报花色，装饰材料销售公司

副总经理黄星娣特别宣讲“花色选择规则及订货政策”。随后，“花色养护协议”“花色锁签订购销协议书”等形式举行，全国有50家经销商签订了“花色养护协议”，花色锁签订购销协议书。

兔宝宝除醛抗菌板材上场后，观众们纷纷称赞“兔宝宝更懂企业的发展”。持续推进行业环保发展，为消费者营造健康生活空间不懈努力。

通讯员 夏婷婷 蔡伟



丁鸿敏董事长率队考察华北市场

9月14-19日，德华兔宝宝董事长丁鸿敏、总经理陆华平率队考察华北市场，先后走访了重点经销商、供应商及终端客户中心。

随着大家居行业快速发展，装饰材料销售公司一方面推行公司运营模式，一方面深入多渠道运营服务，在持续提升板材销量的同时，大力发展贸易业务。

近段时间以来，随着渠道建设、品牌建设逐步推进以及“易销”模式的顺利推行，华北区域销量开

始逐步提升。2019年11月，为更好服务华北区域经销商，实现当地化办公，华北分公司成立，选址天津，让华北市场迎来全新的发展空间。

考察过程中，丁鸿敏与经销商以及当前经营过程中存在的一些问题、未来展望等进行充分探讨，提出更多建设性意见。

丁鸿敏强调，经销商一定要充分利用各项

优惠政策，加大渠道开发和广告投入，提高区域

明确工作重心，全力帮助经销商及时解决难题，加强团队建设，严格执行“易销”宣导。

华北分公司总经理徐春晓表示，在未来工作中，公司主抓商圈建设、渠道建设和品牌建设，加强服务意识和服务能力，确保全年完成年初制定的三年发展目标。

通讯员 潘书建

多元化投资 实现多方共赢

9月14-19日，德华兔宝宝董事长丁鸿敏、总经理陆华平率队考察华北市场，先后走访了重点经销商、供应商及终端客户中心。

随着大家居行业快速发展，装饰材料销售公司一方面推行公司运营模式，一方面深入多渠道运营服务，在持续提升板材销量的同时，大力发展贸易业务。

近段时间以来，随着渠道建设、品牌建设逐步推

进以及“易销”模式的顺利推行，华北区域销量开

始逐步提升。2019年11月，为更好服务华北区

域经销商，实现当地化办公，华北分公司成立，选

址天津，让华北市场迎来全新的发展空间。

考察过程中，丁鸿敏与经销商以及当前经营

过程中存在的一些问题、未来展望等进行充

分探讨，提出更多建设性意见。

丁鸿敏强调，经销商一定要充分利用各项

优惠政策，加大渠道开发和广告投入，提高区

域明确工作重心，全力帮助经销商及时解决难

题，加强团队建设，严格执行“易销”宣导。

华北分公司总经理徐春晓表示，在未来工

作中，公司主抓商圈建设、渠道建设和品牌建

设，加强服务意识和服务能力，确保全年完成

年初制定的三年发展目标。

通讯员 潘书建

9月14-19日，德华兔宝宝董事长丁鸿敏、总经理陆华平率队考察华北市场，先后走访了重点经销商、供应商及终端客户中心。

随着大家居行业快速发展，装饰材料销售公司一方面推行公司运营模式，一方面深入多渠

道运营服务，在持续提升板材销量的同时，大力发

展贸易业务。

近段时间以来，随着渠道建设、品牌建设逐步推

进以及“易销”模式的顺利推行，华北区域销量开

始逐步提升。2019年11月，为更好服务华北区

域经销商，实现当地化办公，华北分公司成立，选

址天津，让华北市场迎来全新的发展空间。

考察过程中，丁鸿敏与经销商以及当前经营

过程中存在的一些问题、未来展望等进行充

分探讨，提出更多建设性意见。

丁鸿敏强调，经销商一定要充分利用各项

优惠政策，加大渠道开发和广告投入，提高区

域明确工作重心，全力帮助经销商及时解决难

题，加强团队建设，严格执行“易销”宣导。

华北分公司总经理徐春晓表示，在未来工

作中，公司主抓商圈建设、渠道建设和品牌建

设，加强服务意识和服务能力，确保全年完成

年初制定的三年发展目标。

通讯员 潘书建

9月14-19日，德华兔宝宝董事长丁鸿敏、总经理陆华平率队考察华北市场，先后走访了重点经销商、供应商及终端客户中心。

随着大家居行业快速发展，装饰材料销售公司

一方面推行公司运营模式，一方面深入多渠

道运营服务，在持续提升板材销量的同时，大力发

展贸易业务。

近段时间以来，随着渠道建设、品牌建设逐步推

进以及“易销”模式的顺利推行，华北区域销量开

始逐步提升。2019年11月，为更好服务华北区

域经销商，实现当地化办公，华北分公司成立，选

址天津，让华北市场迎来全新的发展空间。

考察过程中，丁鸿敏与经销商以及当前经营

过程中存在的一些问题、未来展望等进行充

分探讨，提出更多建设性意见。

丁鸿敏强调，经销商一定要充分利用各项

优惠政策，加大渠道开发和广告投入，提高区

域明确工作重心，全力帮助经销商及时解决难

题，加强团队建设，严格执行“易销”宣导。

华北分公司总经理徐春晓表示，在未来工

作中，公司主抓商圈建设、渠道建设和品牌建

设，加强服务意识和服务能力，确保全年完成

年初制定的三年发展目标。

通讯员 潘书建

9月14-19日，德华兔宝宝董事长丁鸿敏、总经理陆华平率队考察华北市场，先后走访了重点经销商、供应商及终端客户中心。

随着大家居行业快速发展，装饰材料销售公司

一方面推行公司运营模式，一方面深入多渠

道运营服务，在持续提升板材销量的同时，大力发

展贸易业务。

近段时间以来，随着渠道建设、品牌建设逐步推

进以及“易销”模式的顺利推行，华北区域销量开

始逐步提升。2019年11月，为更好服务华北区

域经销商，实现当地化办公，华北分公司成立，选

址天津，让华北市场迎来全新的发展空间。

考察过程中，丁鸿敏与经销商以及当前经营

过程中存在的一些问题、未来展望等进行充

分探讨，提出更多建设性意见。

丁鸿敏强调，经销商一定要充分利用各项

优惠政策，加大渠道开发和广告投入，提高区

域明确工作重心，全力帮助经销商及时解决难

题，加强团队建设，严格执行“易销”宣导。

华北分公司总经理徐春晓表示，在未来工

作中，公司主抓商圈建设、渠道建设和品牌建

设，加强服务意识和服务能力，确保全年完成

年初制定的三年发展目标。

通讯员 潘书建

9月14-19日，德华兔宝宝董事长丁鸿敏、总经理陆华平率队考察华北市场，先后走访了重点经销商、供应商及终端客户中心。

随着大家居行业快速发展，装饰材料销售公司

一方面推行公司运营模式，一方面深入多渠

道运营服务，在持续提升板材销量的同时，大力发

展贸易业务。

近段时间以来，随着渠道建设、品牌建设逐步推

进以及“易销”模式的顺利推行，华北区域销量开

始逐步提升。2019年11月，为更好服务华北区

域经销商，实现当地化办公，华北分公司成立，选

址天津，让华北市场迎来全新的发展空间。

考察过程中，丁鸿敏与经销商以及当前经营

过程中存在的一些问题、未来展望等进行充

分探讨，提出更多建设性意见。

丁鸿敏强调，经销商一定要充分利用各项

优惠政策，加大渠道开发和广告投入，提高区

域明确工作重心，全力帮助经销商及时解决难

题，加强团队建设，严格执行“易销”宣导。