

安信 创造行业传奇



解决了 1 万个巴西家庭的生活

安信的大手笔赢得国内消费者的认同,也在巴西这个南美洲国家树立起了良好的企业形象。在巴西,安信领军业界,安信采用什么技术,木材商紧紧相随之。巴西总统对安信集团董事长卢伟光说:“我们感谢你,你解决了1万个巴西家庭的生活问题。”

“诚信是关键,不能让人觉得我们唯利是图。”在卢伟光所领导的安信集团里,诚信是块金字招牌。2001年,安信在巴西订购了大量木材,圣诞节后是巴西木材商发货高峰,但此时的中国市场正值装修淡季,安信的周转资金一下子窘迫起来。印尼货币也恰在此时大幅贬值,同样的木材在印尼购买明显便宜。怎么做?履约,明摆着是巨额亏损;毁约,苦心经营3年的渠道和信誉就白费了。卢伟光最后的选择震动了整个巴西木材界:按照原价履约。100多个巴西合作伙伴毫发无损,卢伟光整整亏损了1700万元,这笔钱当时差不多是卢伟光的整个身家。

与此同时,安信地板以13.62亿元的品牌价值,荣登2006年度中国500强品牌榜。“我为人人,人人为我。”卢伟光说,只有木地板行业健康有序往前发展,他才有可能不断创造新的传奇。 袁瑞清 整理

第一家直接从巴西采购木材的企业

对于位列“中国品牌500强”的“地板大王”安信,更多的消费者除了对其产品耳熟能详外,对其老总卢伟光颇具传奇色彩的经历也毫不陌生。

从上海到巴西,飞行时间整整30个小时,无论是地理上还是心理上,那都是一个遥远而陌生的国

度。但卢伟光并不这样认为,他看到的是一个绝佳的商机,看到的是亚马孙广袤的丛林以及这背后所能产生的巨大的商业利润。

面对日渐紧张的森林资源,卢伟光也犯愁。在一次审视世界地图时,他目光敏锐地落在右下角那一大片葱绿(巴西)上。巴西有世

界最大的热带雨林,数量多,质量好。于是,一个大胆的念头在卢伟光脑中浮现:直接到巴西去进货。2000年安信北京新工厂开业,卢伟光特意邀请巴西供应商来参加开业典礼,由此开始了和巴西的合作,成为中国大陆第一家直接从巴西采购木材的企业。

目前,安信集团已在巴西投资设立了两家木材加工厂。安信每月从巴西进口木材8000立方米,这个数字占到巴西对华出口木材量的50%以上。后来,卢伟光甚至将原始森林内的印第安部落酋长请到上海来,作为上海安信地板有限公司的形象代言人。

安信地板

珍贵

所以尊贵



- 一 我承诺:安信地板严格杜绝以次充好、以假乱真
- 二 我承诺:签单后一周内,可以无条件退货(未安装)
- 三 我承诺:严格按照安信安装标准规范作业
- 四 我承诺:安信地板为用户提供一次本市内补退板免费服务
- 五 我承诺:安信地板安装后保修期升级至两年
- 六 我承诺:用户享受定期回访,终身维护服务
- 七 我承诺:顾客均享受安装后免费保养1次的服务
- 八 我承诺:安信地板如出现售后服务问题,24小时内上门服务



安信伟光(上海)木材有限公司
www.anxinfloors.com

旗舰店地址:郑汴路凤凰名优建材城3厅A区 TEL:0371-66516649
郑东店地址:郑东建材家居城D区1楼121号 TEL:0371-68087816