

“杰”出中原入围品牌提名

升达地板

□晚报记者 陈燕 张真

三至五年内,不仅在河南建立销售公司,也要在这里建厂。十年来,销量从几万到几百万,消费群体遍及全省各地。

十年升达的新愿景

2007年9月,国家质量检验检疫总局正式向升达公司颁发了行业首个“出口免验”证书。出口免验代表着国家授予出口企业的最高荣誉,此荣誉的授予,无疑给升达正在举行的十周年庆典锦上添花。



升达供图

从几万到几百万平方米的销量演变

“1997年,河南升达林产股份有限公司成立的时候,郑州的木地板市场除了升达、圣象及几个德国品牌之外,品牌产品屈指可数。而10年过去,木地板市场已经拥有了几百、近千个品牌,可见市场的发展速度之快。”回顾升达地板初到中原时的市场情景,总经理袁洪颇有感慨。

十年前,普通老百姓还对木地板相当陌生,“大家把刚刚出现在市场上的木地板称之为‘木地板砖’。而今天,消费者对木地板的认知已经有了巨大的飞跃。河南升达公司的木地板销量从1997年的几万平方米发展到现在的几百万平方米,消费群体遍及全省,甚至已经进入广大的农村地区。

对于这十年,袁洪总结说:“在郑州市场十年来,升达基本上没有产生什么负面影响,是一个稳步发展的良性品牌。由于中原的地域优势明显、消费人口基数大,同时近几年的经济发展迅速,所以升达集团对这一区域非常重视,要以‘深耕细作’的精神做好这一市场。”



从建销售公司到建厂的河南目标

在升达集团十周年庆典上,新的十年目标被正式推出:“要进一步完善和做强做大产品链,成为中国一流的林产工业企业,建成工业原料林基地300万亩,实现人造板年产量200万立方米,地板年产量1亿平方米以上。”与此相呼应,袁洪也为河南升达树立了目标:“3~5年内,升达地板要力争成为河南木地板行业的龙头老大,不仅在河南建立销售公司,而且有可能在这里建厂,依托河南的地域优势向周边城市辐射。”

九尺高台,起于垒土。目前,升达地板在省内已经拥有了90多个经销商,“其中很多经销商已经与升达合作长达七八年。我们升达要做百年品牌,希望这些经销商也能与我们合作百年。”展望前景,袁洪面带微笑,信心满满。

记者感言

走进东建材河南升达公司总部,抢先入眼的就是奥运冠军刘翔的笑脸。2006年初,升达集团不惜重金签下刘翔作为形象代言人。很多业内人士认为:刘翔与升达可谓“最佳拍档”,一个在体育跑道上不懈奔跑,一个在木地板行业成就斐然,都是“千里之行,始于足下”的身体力行者,也都是——一路领先、只见其背影的领跑者。

[家居资讯]

家装梦工场盛装开业

11月11日,中国最大的集成家装体验馆——河南大地装饰·家装梦工场体验式风尚家居生活馆,在郑州东建材市场四楼正式营业。这个由河南大地装饰集团与东建材联手打造的家装航母,占地面积为1.5万平方米,是集设计、主材、家具、配饰、室内样板间等为一体的家居体验式生活馆。

据悉,家装梦工场最大的特色便是推出了8套不同风格的永久性展示样板房和多套1:1单体实景样板房。8套1:1实景样板房是总结了多年市场考验的,最受人们喜欢的八种经典风格,分别为禅意儒风、欧陆风情、跨越无界、极简奢华、地中海风、花样年华、现代简约、单身新贵,置身其中,感受到的是最风尚的家居文化。多套1:1实景样板间,集中了多种风格的整体卫浴、整体厨房、整体衣帽间等家居单体生活空间,可以让人们“挑一个家回家”。

开业典礼上,河南大地装饰集团董事长张帆说,家装梦工场同时也是中原百佳设计师创意基地,召集入驻的中原百佳设计师及专家型设计师说:“家装梦工场让客户选择的家具和建材,不是冷冰冰罗列在那里的‘货物’,而是真正成为‘家’的有机组合,是一门可以欣赏的艺术。”



好易家建材超市

家居看点

超凡装饰

□晚报记者 袁瑞清 师红涛

“买一万返6000,还能抽大奖,看来促销的力度不小啊。”昨日,一名消费者看着好易家建材装饰商场的促销传单感慨,很快,他把这个好消息告诉了身边准备装修新房的朋友。从11月17日开始,好易家建材装饰商场将举办为期一周的促销、抽奖活动,庆祝其成立一周年。

据介绍,好易家此次主题为“超越2007”的大型促销活动,力度为公司历来之最。“凡是购买建材总金额达到10000元的消费者,将获得返还6000元的优惠,包括商场免费赠送的一台空调及价值3000元的折扣券,还能享受千余款品牌商品低于成本价的真实派售,同时,还有抽取大奖的机会。”好易家建材装饰商场运营经理庞海涛说,好易家专门拨出巨资支持本次活动,凡活动期间,在好易家购买建材的消费者,除了能享受到超低的优惠外,还能参与“买建材抽大奖”活动,奖品包括双开门的冰箱及液晶电视等。

除此之外,好易家还将于活动期间在(黄河路欧凯龙)广场举办大型“特价商品展销”活动,参与展销的产品涵盖板材、布艺家纺、五金、陶瓷、洁具、木地板、门、整体橱柜等众多种类,总数达到了



好易家负责人庞海涛

600余种。如九牧洁具的手提淋浴花洒99元,浪鲸卫浴的浴室柜480元,升达地板的原木年代系列仿实木99元每平方米。

位于黄河路与南阳路交叉口附近的好易家建材装饰商场,依托3万平方米的销售卖场及品种丰富的建材商品,被誉为是郑州市区第一商圈内最大的建材装饰商场。

作为倡导体验式消费的建材商场,好易家充分发挥了资源的整合优势,并建立一系列标准化措施,如销售方式标准化、价格空间标准化、情景式商品展示标准化、质量鉴定标准化、售后服务全程监管标准化、家装建材消费指导培训标准化、质量赔付规范标准化、良性促销方式标准化、顾客消费体验全程跟踪档案标准化等,旨在建立起一套建材销售的标准化流程。

本周六开始大幅折扣让利,还有「买建材抽大奖」活动600余种特价建材产品亮相黄河路欧凯龙广场

大促销,让利才是根本

零利润,省钱才有道理

零利润,低价格,消费者欣然买单 奥运雕塑、非洲风情,活动异彩纷呈

□晚报记者 陈燕 张真 文/图

最近在省人民会堂广场的一次进展,让准备装修的江先生喜笑颜开,现场就开始给朋友打电话:“超凡装饰正在举办第三届零利润百套金牌样板间征集活动,实惠得很,赶快来看看吧。”

据了解,河南超凡装饰设计工程有限公司已经成功举办了前两届零利润样板间征集活动,调查显示,参与客户的满意率达到了100%。因此,此次活动不仅汲取了前两届活动的成功经验,而且又有新的优惠项目推出。活动期间,率先在超凡装饰缴纳500元定金的前50名业主将可成为“零利润装修活动”的幸运业主,随后,将从参加活动的业主中再抽取50名,这100位业主将享受“零利润装修”活动优惠。除了活动征集外,超凡装

饰还派出了由130名优秀设计师组成的精英团队来到现场,业主只需要带上户型平面图就可以到现场咨询。同时,活动当天还有多家建材品牌厂商现场助阵,供客户现场选择各种各样的装修用材。

11月11日下午,记者在位于人民会堂的现场看到,超凡装饰位于东西两侧的宽阔咨询区均是坐满了人,很多客户在向设计师咨询活动详情。面对客户的热情捧场,一位超凡装饰的负责人表示,此次活动将持续到11月15日。

活动现场,共计100件的奥运雕塑也吸引了不少参展者驻足观看,这是超凡装饰联合郑州雕塑研究所共同推出的一项活动内容。蝴蝶、高尔夫、赢、跳水……诸多取材多样、创意鲜明的奥运雕塑引来了为数众多的摄影爱好者现场拍摄。据了解,这百件雕塑以奥运为主题,全部由来自国内外的雕塑大师完成。

11日下午,来自非洲安哥拉的44名黑人朋友载歌载舞,与现场观众之间的联欢,更是将活动气氛推向高潮。超凡装饰有关负责人表示:针对消费者希望能够方便买到价廉物美商品,轻松便捷装修家居的需求,公司将精益求精,推出更多类似于“零利润百套金牌样板间征集”的大型活动,回馈多年来郑州消费者对超凡装饰的厚爱。

