

# 杨宏宇：做最有影响力的“新家居”

在郑州购买建材的人们都知道一个地方，郑汴路商都路。在这里形成的建材家居商圈不仅在郑州的建材市场形成了气候，在周边很多大小城市也都有影响。而在这个建材家居商圈中，“新家居”这个新名字正在逐渐被更多的人所熟悉，也逐渐散发着其欲做强势家居市场的影响力。

熊维维



新家居建材商场总经理杨宏宇

## 成长 活动营销赢得业主青睐

在新家居建材商场总经理杨宏宇看来，一年前的十一，变革后的新家居建材商场的迎来了首场活动，如同久埋泥土中的种子获得充足养料破土而出，势必会茁壮成长。

2008年10月1日，新家居建材商场经过半年酝酿后，在一次大型促销活动中拉开了帷幕。随着活动序幕的拉开，新家居也迎来了它历史上第一个火爆的场面，广场上车水马龙，商场内人头攒动，收银台前排起了长队，这次活动的成功让新家居建材商场得到一个全新的转折。

借着十一火爆的势头，2008年11月16日，新家居建材商场在这个不被看好的季节里上演了一场年度大戏——冬季夜场抢购会，活动再次成功，新家居建材商场开始在中原家居行业内引起广泛关注。

今年的3月，新家居推出新年开篇力作“3.15大型促销产品展示会”、“2009开年巨幅让利，唤醒郑州春天，让价格重回1999年”的活动标题登出之后，吸引了众多业主的电话咨询。而新家居针对3.15活动搭建的“优劣建材对比展示台”最为吸引眼球，这一举动不仅为郑州建材行业首创，更是新家居建材商场对自身已有商户产品质量的保证。

“只有把产品保质保量地交到消费者手中，才能把自己的品牌通过消费者传达给消费者。我们希望能让

消费者通过这个优劣展示台懂得如何识别产品的品质，不论在哪里购物都能具有一定的识别能力。”从杨宏宇朴实的话语中，能够感受到的已不只是一项服务，更是坚守职业道德的体现。而此次活动的火爆，也引起了原康居木地板城商户的关注，3月底，40余家木地板商户进驻新家居建材商场。

如何能为顾客创造一种实用、实惠、方便、快捷的购物氛围？杨宏宇开始打造新的经营模式，做以商场为基础的团购。有商场为依托，品牌商户免去了参加其他团购活动时所要交纳的高额会费，不用再为临时场地的装修付费，不用再为产品的搬运付费，取而代之商户则可以把价格空间进一步降低。参加团购的顾客不需再像以前一样在团购现场只能看到画册而看不到实物，与之相反，在这里他们可以在更多更全的实物中进行选择。

6月13~14日，全市首个以商场为单位举行的大型团购活动正式开始。全新的活动形式带来了全新的效应，新家居建材商场这个全新的名字也随着这次活动的成功唱响了郑州的大街小巷。

回首往日，每一次活动对于杨宏宇来说都有着特殊的感情，这些日子代表的不仅仅是一场场活动，更是他所领导的新家居一次又一次的成长与蜕变。

## 回首 变革重组逐渐走出困境

不是所有的发展都是一帆风顺的。2006年规划定位并开始招商的新家居建材商场，于2007年5月27日正式开业。新家居虽然有着一流的硬件设施，但由于缺乏专业的运营团队，在开业以后一年多的时间里一度陷入困境。

2008年，对于新家居来说是变革的一年。在权衡新家居建材商场的市场定位、发展战略目标后，总公司委托北京知名商业管理有限公司专业管理团队对新家居建材商场进行管理，从此，新家居建材商场有了新的面貌。

2008年4月，新家居新的领导团队开始组建。如何让现有的这支团队增强凝聚力，如何才能更好的发挥团队中每个成员的能力等等，一系列问题摆在了团队领导者杨宏宇的面前。

在对人员重塑、团队整合后，新家居对新进场的商户统一了形象和标识，短短一个月的时间，商场的内部

环境就焕然一新。经过管理团队与场内商户多次沟通、协调，商场与商户间达成了“协力创共赢”的默契，在认真论证郑州建材市场现状的情况下，提出了“立足市场、准确定位、规范形象、树立信心”的指导方针。

虽然时值全球性金融危机，但商场的管理却日趋规范。做为团队领导者，杨宏宇有着深刻的感触：“曾经我也担心这会是一群带不起来的兵，但是，后来从刚开始的不理解到经过磨合后的懂得，现在我可以肯定的说，我们这支团队是一支非常优秀的团队。”

随着商场员工干劲的不断提高，商户们经营的信心也随之增强，新家居一名工作人员告诉记者：“我们现在都在向着共同的一个目标前进着，那就是要把新家居做强、做大，让‘新家居建材商场’这七个大字在郑州、在中原闪耀出夺目的光彩。”

(下转 A51 版)

**新家居 NEW HOME 建材商场** 2009年10月1-8日 同品牌 同型号 全城最低价 十倍返差 **奖 奖 奖**

**买建材 送电器 抽大奖 轿车开回家**

满5千元 即送多功能晾衣架

满1万元 即送品牌饮水机+折叠自行车

满2万元 即送全自动洗衣机

满3万元 即送液晶电视

满5万元 即送品牌笔记本

消费满5000元的顾客兑换礼品后，还可参与10月8日的回馈大抽奖，轿车、手机等你拿！现场真实抽奖 抽出为止

<p><b>康地陶瓷</b></p> <p>2-K36005 300*600 原价:108元/m<sup>2</sup></p> <p><b>特价 28元/m<sup>2</sup></b></p>	<p><b>天棠云锦艺术砖</b></p> <p>花开富贵 YNPJ081-1 900*1500mm 原价:2460元/幅</p> <p><b>特价 1800元/幅</b></p>	<p><b>康元石材</b></p> <p>洞石一字形断面 原价:480元/m<sup>2</sup></p> <p><b>特价 165元/m<sup>2</sup></b></p>	<p><b>三叶散热器</b></p> <p>钢制50片头 1800mm 原价:330元/柱</p> <p><b>特价 148元/柱</b></p>	<p><b>家美壁纸</b></p> <p>型号:4224 规格:53cm*12.5m 原价:480元/卷</p> <p><b>特价 230元/卷</b></p>	<p><b>西蒙电气</b></p> <p>50A开关(礼包) 原价:160元/套</p> <p><b>特价 69元/套</b></p>
<p><b>尊龙卫浴</b></p> <p>十一大酬宾 周年店庆 2060座便 (详情请店内咨询)</p> <p><b>特价 88元</b></p>	<p><b>特陶卫浴</b></p> <p>座便 6292 原价:3220元</p> <p><b>特价 498元</b></p>	<p><b>得士高卫浴</b></p> <p>浴巾架</p> <p><b>特价 198元/套</b></p>	<p><b>玛莎淋浴房</b></p> <p>圆弧房 900×900×1900 原价:1880元</p> <p>(零利润征集10户样板间) <b>特价 699元</b></p>	<p><b>欧陆卫浴</b></p> <p>MD-833实木柜 原价:2373元</p> <p><b>特价 999元</b></p>	<p><b>适意卫浴</b></p> <p>高档全铜花洒 原价:1298元</p> <p>除特价商品外，全场<b>4.5折</b> (送货安装) <b>特价 398元</b></p>
<p><b>中陶卫浴</b></p> <p>A-202浴室柜 原价:2890元</p> <p><b>特价 1680元</b></p>	<p><b>申雷达卫浴</b></p> <p>8260橡木柜 原价:2280元 (限量)</p> <p>(不送货安装) <b>特价 650元</b></p>	<p><b>辉煌卫浴</b></p> <p>浴室柜81831 原价:2150元</p> <p><b>特价 950元</b></p>	<p><b>永利卫浴</b></p> <p>RSD-3128推拉屏风 原价:650元/m<sup>2</sup></p> <p><b>特价 199元/m<sup>2</sup></b></p>	<p><b>阿洛尼卫浴</b></p> <p>A106浴室柜 原价:3150元/套</p> <p><b>特价 1800元</b></p>	<p><b>帝谷木桶</b></p> <p><b>全场 5.5折</b></p>