



上接B12版

2009 我心中的中原家居

□晚报记者 熊维维



站在客户角度 倾尽全力服务

博洛尼家居郑州公司总经理 于金虎

2008年全球金融海啸的肆虐侵袭,时刻警示着商海竞流的各类精英,迅速透视市场趋势,及时把脉顾客动向。在博洛尼家居郑州公司总经理于金虎看来,为了应对2009年市场持续低迷的态势,各类优惠政策的相继颁布,各大商家多重刺激策略的持续出台,都极大提振着消费者的信心,2009年转春,市场所蕴藏的强劲动力初露端倪,尤其传统节日五一、十一消费者的刚性需求更是被释放到极致,房地产市场一路高歌、家居市场的引擎破发,一扫2008中原市场阴霾,甚至出现了淡季市场旺季态势的良好发展局面。于金虎表示,2009年的家居市场,可谓高潮迭起、喜事频传,政府的倾力支撑、众商家的同心协力所发挥的巨大能量现已初露锋芒,乐观趋势势必延续扩大。

2009年家居市场的趋步回暖,作为全国顶级的家居品牌——博洛尼,销售业绩也随着市场的节拍逐级攀升,据于金虎介绍,十一8天长假,更是超乎想象地完成预期目标,这为2009年下半年销售任务的完成夯实了基础,同时也为市场的平稳过渡奠定了极好的参照。历经中原家居市场两年的风霜雨雪多次洗牌,于金虎更是悟出了博洛尼家居在中原的成功经营之道:始终站在客户的角度窥视问题,倾尽全力地服务好每一位业主,客户的认可才会水到渠成,企业的发展壮大也才会永续前行。

而博洛尼的组织建设及团队培养在今年也可谓百花齐放、竞相喷发。据悉,北京公费培训、业务知识的集体练兵,极大地提升了博洛尼郑州公司员工的业务水准;员工庆生会的欢聚一堂,也彰显出一个家居品牌企业的文化氛围;业务流程的反馈梳理更使企业效率以事半功倍的态势急剧猛增。

■语录

在你眼中,2009年的中原家居业是怎样一种表情?

2009年初预估市场的沉闷低迷,随着信心提振的多重组合,逐步扫除了往日阴霾。家居市场的引擎勃发,更转变了各大商家往日消极的态势,淡季市场旺季发展的良好局势更坚定了其劈荆斩浪、勇往直前的信心,十一黄金周各大商家盆满钵满销售业绩的顺利收官,更萌生了其大胆创新、逐鹿市场、竞逐商海的勇气与胆略。

如果让你表达在一年里对中原家居的感悟,会说些什么?

商海犹如逆水行舟,不进则退,探中原家居瑰丽多变,问家居前程风云变幻,明发展迷局几重姿态,时刻自我警示,危机中寻求突破,发展中力求创新,铭记行业历史,追寻行业发展轨迹,才能不被市场所淘汰。

最想对自己的团队说一句什么样的话?

透视家居市场风云,要永做桅杆的瞭望者,顺从市场发展规律,把脉顾客消费动向,才能在大浪淘沙中处变不惊,才能在多变的市场中运筹帷幄。

万佳



外来企业本土化 助行业健康发展

中法合资深圳美颂雅庭装饰集团河南区执行总经理 刘恺

在中法合资深圳美颂雅庭装饰集团河南区执行总经理刘恺的眼里,2009年对郑州家装市场绝对是值得回味的一年,有的公司在快速发展,有的公司在努力坚守,有的公司在逐渐转行。市场、行业是一样的,企业的应变方式却不一样,这说明了很多问题。刘恺觉得,最关键的是两点,即家装企业的经营思路和手段是否符合本地市场特性,另外,家装企业对行业抱有的心态是捞一把就走还是对行业充满信心和希望。

美颂雅庭作为中国第一家世界500强旗下装饰企业,今年在全国迅猛发展,据刘恺介绍,全国新增门店30多家,新增营业面积数万平方,特别在深圳、湖北、陕西三个大区取得了比去年同期30%以上的增长。郑州美颂雅庭去年才开业,所以如果和去年比较,郑州的增长更加巨大。商店由一家发展成四家,截至11月已经超额完成总部下达的全年经营指标。但刘恺并不满意,他解释说:“去年是企业发展的第一年,并不具备可比性。”

雅庭是个有16年发展历史的老字号的家装企业,但合资后的美颂雅庭,特别是郑州美颂雅庭对于本地市场来说还是个新企业。刘恺觉得,在美颂雅庭做一名员工是幸福的。因为在经营理念中雅庭有两个偏向,在企业利益和顾客利益发生矛盾时,一定偏向顾客;在企业利益和员工利益发生矛盾时,一定偏向员工;在团队建设上,雅庭对外大力引进人才,除了常规手段外,雅庭还规定,凡内部员工为企业引进人才的,会对员工进行1000-5000元的奖励。所以今年特别是今年下半年,行业内优秀人才流入美颂雅庭的比较多。而团队培养和建设也是雅庭很频繁举办的活动,同时,雅庭在公司还建立了各种兴趣小组和专业社团,打造员工凝聚力。不间断地选派优秀员工走出去多看、多学。

■语录

在你眼中,2009年的中原家居业是怎样一种表情?

应该是五味杂陈,乐大于悲。

这一年里发生了很多事,带给你感触最深的事件是什么?

感受最深的是公司的一名顾客得知我喜爱书法,特意找知名书法家为我写了一幅字:“超值享受典范家装,真我选择美颂雅庭”。墨色淋漓,字体古拙,装裱精美,我很喜欢。

如果让你表达在一年里对中原家居的感悟,会说些什么?

痛并快乐着,如同一首跌宕起伏,层次分明的交响乐。

最想对自己的团队说一句什么样的话?

“缤纷的美丽,是因为它没有分开每一种色彩”。团结,包容,才能和谐。

张真



一天前进一步 才能站得更高

香港正开装饰郑州总经理 张军晓

谈到目前的家居市场,香港正开装饰郑州总经理张军晓表示,最困难的时期即将过去,今年二三四月份一个强烈的反弹救了很多公司一命,这种强烈的反弹是一些刚性需求在起作用,例如结婚热潮带来的买房热,买房带来的装修热等。去年消费信心被过度地打压,刚性需求也被压制住了,但毕竟是刚性需求,今年一下迸发出来了。

张军晓分析说,今年家装市场在二三月份快速增长,到五月份缓慢下来,但很快七八月份有了新的增长。下半年常规性的十一、十二月份是相对的淡季,张军晓认为,明年一开春会有一个爆发期,比2009年会更强烈的势头。

自古天下事,发展都是遵循着一定的自然规律,中原家居的2009也不例外,机遇和挑战并存,有的企业倒下,有的企业站得更高。在张军晓眼里,品牌企业要做的是,一天前进一步。在这样一个经济缓慢恢复的阶段,全体中原家居行业同仁的努力拼搏,今年取得了不俗的成绩,但这些成绩已然过去,在肯定自己的同时,也要清醒地认识到自身的不足,在明年做出更好的业绩。

今年5月和10月正开装饰分别在完成良好业绩的同时,组织公司全体员工到洛阳栾川和新乡青龙峡旅游,在畅游山水之时,彻底放松身心,团队凝聚力空前增强。近期,借助“开口就唱”项目在红星美凯龙录制现场,正开装饰鼓励员工踊跃参加,丰富了员工业余文化生活之外,同时给品牌做了一次很好的宣传。

回顾这一年,张军晓表示,无论是大国还是小家,都发生了太多的大事,“在感叹我们伟大祖国越来越强大的同时,留在我们脑海深处的仍然是日常生活中和员工相处,一起拼搏的点点滴滴,感谢我的同事们,你们就像家人一样,永远是最支持我的那个人。”

■语录

在你眼中,2009年的中原家居业是怎样一种表情?

任何一种单一的表情都无法形容2009年的中原家居业。就像我们的人生一样,只有经历了痛苦,才能体会到快乐的淋漓尽致。今年的中原家居业就像人生一样丰富多彩,有忧,有喜,但留在我们心底的更多是感动。

如果让你用几句话来概括2009年的中原家居,会说些什么?

中原家居市场,群雄逐鹿,精英辈出。我们将更加努力在这方沃土里开出最艳的花朵。

最想对自己的团队说一句什么样的话?

希望大家多注意身体,我们一起努力,让冬天不再寒冷。

下转B15版

一周居事

超凡装饰启动暖冬大行动

本周日,超凡装饰将开启暖冬大行动,在裕达国贸和金河宾馆两地同时举办惊喜征集2010年春节样板房示范工程咨询会。据超凡内部人员透露,这次咨询会超凡推出了征集50套样板房的活动,推出了总裁亲自签单监理50套样板房的工程施工,并指定超凡装饰十大金牌施工队之一为客户施工,保修期延长至三年。

据了解,除了亮出了总裁亲自签单并监理样板房工地的王牌,优惠力度也相当暖人。除了延续了以往的签单满万送千的优惠活动外,还推出了签单再优惠5%+5%+5%+5%+5%+5%+5%+5%,即乳胶漆、瓷砖铺设、防水、水路改造、电路改造、吊顶、超凡橱柜和主材在保证市场最低价的基础上再优惠5%的优惠。另外,在现场交定金的客户还可获赠金龙鱼食用油一桶。

万佳

意大利宝橱柜获“双十强”示范企业

2009年11月29日,2009中国橱柜行业年会在浙江宁波举行,年会由全国工商联家具装饰业商会橱柜专业委员会主办,是国内规模最大、规格最高、行业普遍认同的年度性权威盛会。大会表彰了一批为中国橱柜发展做出卓越贡献的优秀企业,作为河南唯一入选品牌,意大利宝橱柜得到了行业年会对其品牌影响力的充分肯定,获得了“2009中国橱柜行业产品质量和售后服务双十强示范企业”。

在随后举行的橱柜行业企业家论坛中,意大利宝橱柜董事长姚孟鹤作为先进企业代表与行业代表共同探讨目前国内橱柜业的现状、中部橱柜企业在国内行业的影响力、中国橱柜业未来的发展趋势等话题,并发表了题为《橱柜业终端赢利模式》的演讲,充分诠释了意大利宝企业的运营文化,为与会会员提供了一场橱柜行业的思想盛宴。

张真

郑州博德精品陶瓷旗舰店开业

12月5日,位于建材商圈的繁华带——商都路五洲陶瓷城正门的星级位置热闹非凡。

一座被誉为“七星”的奢华建材郑州博德精品陶瓷旗舰店盛大开业。这是博德瓷砖在郑州建立的大型旗舰店。

博德陶瓷旗舰店位于郑州建材商圈的五洲陶瓷城,地处郑东新区核心的政治、经济、文化商贸、娱乐中心区域,面积近2000平方米,经典的欧洲简欧风格的外立面,低调却锋芒毕露,承传现代欧洲贵族的卓尔不凡的建筑美学。

据总经理黄建春介绍:“我们追求做到展厅风格的表里如一。外立面的设计与我们博德产品所致力营造的空间风格是一脉相承的。目标是打造国内市场稀有的低调而奢华的高端展厅形象。”

李晶

友邦集成吊顶再推行业首款双模暖风模块

近日,针对第一代吊顶取暖系统的设计取暖效果不明显、舒适度低等弊端,友邦集成吊顶推出行业首款光波取暖模块后,再度推出了行业首款双模暖风模块。

据悉,该模块是友邦集成吊顶在充分了解用户洗浴习惯后推出的升级换代产品。一方面用户可根据洗浴习惯在不同季节自由切换冷、暖风工作模式,另一方面双模暖风模块采用先进的内循环空气加热技术,其制暖速度和暖风量得到大幅提升,超大暖风量、风压设计使空间温度极速倍增,有效克服第一代取暖产品制热效率低、速度慢的缺陷,从而带来即时温暖洗浴的生活。

另外,其内置的负离子发生器,还可增加空气清新感。它还采用阿基米德风道送风方式,确保将暖风均匀送出的同时也提升了电器的安全性。

万佳