

自本报成立“中原家居消费联盟”以来，不仅得到了业界的认可与响应，也在消费者中产生了广泛影响。不少热心读者纷纷给报社建议，不妨开展装修课堂、家装团购和会员消费等活动，充分发挥联盟的优势，给消费者带来更大的实惠。

记者将读者的建议反馈给部分联盟商家，他们纷纷表示欢迎，并希望能借助联盟，搭建起商家与消费者的桥梁。

晚报记者 袁瑞清

读者献策“中原家居消费联盟” 用团购的力量要优惠

建议一：办装修课堂，让“菜鸟”变专业

家住建设路的吴阿姨告诉记者，她女儿买的房子年底就交房了，听说国庆期间买建材最划算，可吴阿姨却对装修一窍不通。由于她女儿平时忙于工作，没空跑装修，只能靠吴阿姨老两口来帮忙。

这段时间，吴阿姨和老伴儿去建材市场逛了几圈。在她看来，似乎每种建材看上去都差不多，只是价格有所差别。价格高的怕买贵了，价格低的又怕质量不好，结果最后什么都没定成。

吴阿姨看过《第一家居》，也比较信赖郑州晚报，但她觉得光是看报纸没见着实物，心里总是没底。如果主流家居联盟能举办一些装修知识

讲座，并且现场能用实物配合讲课，对她这样没有装修经验的人来说很有帮助。

对于吴阿姨的提议，钟凯丽装饰郑州公司总经理钟凯声认为非常好，既有利于促进商家和消费者的沟通，又能提升主流家居联盟的品牌影响力。他认为，通过给消费者介绍产品的性能、品质以及行业动态，不仅让消费者加深对建材的认识，同时也能引导消费。如果消费者认可商家讲课的专业性，对促进销售自然大有裨益。

钟凯声还提出，主流家居联盟组织的活动，商家还可以提供活动优惠价，让前来参加活动的消费者得到真正的实惠。

建议二：团购，将优惠进行到底

市民何小姐建议主流家居联盟组织建材团购活动，“团结就是力量，组团去跟商家要优惠”。

她说，北京、上海等大城市的建材团购非常流行。有人通过网站发帖召集需要购买某品牌建材的网友，大家一同前往店面团购；还有人在自己小区的QQ群上号召；也有些是单位统一组织的家装团购。

“无论是哪种形式，大家一起去砍价，总比单打独斗的实惠高，而且人数越多，折扣越大。”何小姐建议主流家居联盟能发挥组织者的作

用，搭建起一座桥梁，组织消费者到联盟商家的店里团购。

好易家建材商场运营总监庞海涛听记者转述何小姐的提议时，连连说：“好啊好啊，以前我们也做过类似的单位团购活动，效果挺不错的。如果主流家居联盟举办团购，我们一定参加。”

庞海涛也认为，团购能营造一种购买气氛，这是团购的优势，但要组织得到位才有效果。如果有媒体作为第三方机构，对价格起监督作用，消费者知道若是团购价不是最低，可以找媒体投诉，这样大家就会放心购买。



资料图片

建议三：实行会员制，联盟会员专属折扣

“我是《郑州晚报》的订户，到家居消费联盟处买材料可以打折吗？”在永威鑫城居住的李先生致电本报问道。他说，看到报纸上的“中原家居消费联盟”成立了，却不知道晚报的订户是否可在联盟商家处获利。

记者解释，目前暂时还没有开设订户读者获得一定折扣购买联盟商家建材的服务。于是他提议，家居联盟可以跟百货商场一样，派发一些会员卡。消费者凭卡到联盟任意一个商家处购买建材都能得到会员优惠，这样能给装修消费者提供实实在在的优惠。

会员制度是消费者的期待，也受到商家们的欢迎。超凡装饰董事长王健认为，会员制度更能体现家居联盟的品牌意义。他说，当初加入主流家居联盟，就是看中主流联盟中的商家都是知名品牌企业。

他认为，有了实惠的会员卡，消费者经过对比后，就会选择信誉度更高的联盟商家。他还建议：“会员卡可以分金卡、银卡等不同卡类，享受不同的折扣。这就和商家做活动时，客户消费满1万元可以打九折、满2万元打八五折一样的道理。商家的销量上去了，能给的折扣自然也越大。”

超凡：以企业文化打造核心竞争力

构建“万事孝为先”的企业文化

据了解，近期已经举办两场的“第八届老人·儿童爱心节”的爱心优惠回馈活动是超凡十五周年庆系列活动之一，尽管只间隔一个星期，第二场活动依旧吸引了不少人气，有数百位客户到现场参加，并且有百余位市民还在活动现场缴纳了定金，领取了超凡为他们精心准备的礼品。

对此，超凡装饰董事长王健感到意外和高兴：“没想到我们能赢得这么多老百姓的信任，这是企业发展最宝贵的资源。今后我们一定会把设计、工程、服务做得越来越好，把最好的作品献给中原老百姓，也希望能通过我们的努力提升中原人的家居生活水平。”

至2010年，超凡装饰将走过十五个年头，这么多年来，超凡一直是河南本土家装企业的领导者和新派家装的践行者。在王健看来，之所以能有今天的成就，与超凡十五年来企业文化的积淀是分不开的。

在超凡装饰，“万事孝为先”是企业文化的根基，每年的年终评优颁奖都没有“孝敬老人”专项奖，在公司总部办公区的墙面上，张贴着超凡孝子需要具备的5个条件，只要是超凡人，“孝”是公司一切考核中的首要评定标准。“孝”不是王健选拔企业干部的唯一方式，但是超凡的中高层干部必须是“十大孝子”。

对少年儿童的关爱，也是超凡装饰多年长期坚持的。自2002年起，超凡装饰就开始举办“儿童绘画大赛”，之后连续多年赞助“全国青少年才艺大赛河南赛区选拔赛”。王健还拿出专项基金成立儿童教育机构，注重儿童潜能开发和儿童心理成长及测评。

上周日，河南超凡装饰在裕达国贸和中州国际快捷酒店举办了主题为“第八届老人·儿童爱心节”的爱心优惠回馈活动。据了解，这已是本届活动的第二场，距离第一场仅一个星期。作为河南本土市场发展起来的家装企业，超凡装饰的每一项家装工程的设计与施工，都把老人、儿童的健康放在第一位，以不断提升企业文化来打造核心竞争力。

晚报记者 王亚平



第八届老人·儿童爱心节活动现场

练就扎实“内功”，强化品牌

从公司成立之初，王健就认识到企业文化对公司品牌的重要作用，“文化赋予企业的力量，我们也许无法直观地看到，但它或许就是一个企业的灵魂，是一个企业展示理想和价值观的原动力。”

因此伴随着公司经营能力的不断强大，

王健对企业文化建设也愈加坚持，这也是超凡装饰能够一直领跑河南家装市场的关键所在。

不过当前，家装市场的竞争已经进入更加激烈的程度，王健明白，在这样的市场环境下，要想继续保持领先，立于不败，除了构建企业文化，还必须练就扎实的内功，做好企业服务，树立强大的品牌形象，增强品牌的影响力。

鉴于此，在对设计的把握上，超凡装饰始终

把设计质量当做取得客户信任的首要环节，对设计质量予以高标准的要求；工程是超凡装饰经营管理中的核心内容，超凡装饰长期坚持实行“客户质量逐步认证体系”，全程控制，层层把关；材料方面，超凡装饰有自己的材料开发基地、环保材料鉴别中心和材料配送中心，坚决杜绝劣质材料进入超凡；各方面完善的管理，是超凡装饰综合实力与日俱增的体现，同时也是超凡装饰成为现代化企业的有力保证。

扎实的“内功”为超凡积累下相当的口碑，其在业界的影响力和品牌知名度又随着文化营销逐步加深，向灾区捐款，爱心免费工程，零利润样板房装修等活动都彰显了超凡装饰的独特魅力。

超凡也将在市场上获得的荣誉和影响力反哺到每一个实实在在的装修工程上，对于企业时尚精致的设计、细致入微的施工以及最终完美家居的呈现，人们都感同身受。

超凡装饰各旗舰店咨询信息

二七旗舰店：郑州市百货大楼七楼
电话：66250066 66250088
西建材店：嵩山路与淮河路交叉口
电话：68850358 68850368
桐柏路店：农业路与桐柏路交叉口东南角
电话：60202627 60202622
装饰广场店：经三路与东风路交叉口东100米
电话：87000700 87000800
花园路店：花园路与黄河路交叉口
电话：66663677 65836166
郑汴路店：郑汴路与建业路交叉口
电话：66532226 66532229
未来路店：未来路与货站街交叉口
电话：60139978 60139979