



2011 中原品质家居时
尚大典暨家居消费口碑榜
入围品牌展示

送家电 抽大奖 砸金蛋 集采大礼 惠及万千

欧凯龙 2011 最后一次家具集采完美落幕



欧凯龙万人家具集采砸金蛋活动

11月20日欧凯龙2011最后一次万人家具集采逆市上扬,销售火爆,令同行侧目。欧凯龙凭借其独门营销模式——家具集采延续了欧凯龙活动的一贯火爆,在传统的家居市场淡季尤其是最近家居市场不容乐观的情况下打了一场漂亮的“促销战”。继国庆之后再次为广大消费者打造了一场家具巨惠盛宴,惠及万千消费者。

现场再现

真的火爆,活动确实实惠

11月20日当天大批的消费者从活动一开始便拥入商场,9个小时的集采时间,欧凯龙各商场人山人海,消费者络绎不绝。大家争相挑选心仪的家具或是到早已看好的家具店里开单付款。收银台前很快就排起了数十米的付款队伍,一直没有间断。

送家电、抽奖现场围满了参与优惠活动的消费者。其中,1元秒杀和砸金蛋活动现场更是热闹非凡。超值的特惠活动彻底点燃了消费者的热情。“1元秒杀”还没开始现场就被围了个水泄不通,每个人都拿着手机跃跃欲试。经过几轮紧张刺激的秒杀,数十款精品家具被幸运的消费者1元搬回家。“砸金蛋,赢千元”是欧凯龙首次推出的特惠活动。据了解,这项活动是欧凯龙专门为此次集采准备的额外大礼,让利于消费者。“没想到这次得了家电、抽了奖,还能再砸金蛋获现金。欧凯龙的活动真是实惠!”消费者刘女士兴奋地说。

背后故事

全力以赴让利,实打实地感恩

为了筹划这次集采大会,让利与消费者,欧凯龙精心准备,全力以赴。据了解,欧凯龙在10月份就已经通知商场千余品牌的厂家,拿出最低折扣来回馈消费者。加之欧凯龙各大商场内的知名品牌的大力度支持,所以活动力度和回馈力度都堪称2011年冬季家具行业促销优惠力度之最。同时欧凯龙还补贴千万巨资推出了系列巨惠活动。

“欧凯龙家具集采就是为了给更多中原消费者带去实惠,真正地让利与消费者。这次集采顾客朋友除了享受到极低的折扣还能参与大幅度让利的优惠活动,比如送家电、抽大奖、砸金蛋、1元秒杀等。”欧凯龙营销负责人说。“活动销售的火爆和消费者的良好反响既证明了集采的魅力,也肯定了我们做出的努力。欧凯龙今后会以更多的优惠活动来感恩回报中原消费者。”

晚报记者 熊维维

幸福是什么?怎样才算是幸福?作为家居人,每天都在为别人的幸福家庭生活而忙碌,那自己又有怎样的幸福答案呢?

在感恩节来临之际,他们会感谢谁?是客户,是员工,还是家人、朋友?这一年他们又收获了什么?是什么力量激励他们披荆斩棘,带领自己的团队勇敢地走下去?

晚报记者 万佳

为顾客打伞的保安,让我感动

欧凯龙执行总裁 吴大伟

在很多同行和员工的眼里,吴大伟是个执著工作的好老板。而在吴大伟看来,每天的工作上班,都让他心怀愉悦。

今年7月,欧凯龙举办活动,但适逢当天大雨,顾客从商场走出时,一名保安走上前去为其打伞,自己却浑身被雨淋湿。这个场景,在吴大伟心里铭刻。吴大伟说:“正是有这些能把欧凯龙完美服务精神落在细节中的员工,才有了欧凯龙这么好的品牌美誉度。”

而欧凯龙员工素质的提高,与欧凯龙常年坚持不断对员工的培训息息相关。除了每月定期的大型培训和集体活动之外,欧凯龙的员工每周还要坚持至少集体学习一次。员工素养的提升不仅带来了欧凯龙的品牌美誉度,更给欧凯龙带来了好的销售业绩,据吴大伟透露,在11月中旬,欧凯龙就已完成了全年的销售目标。

感恩语录:

我要感谢我们欧凯龙每一个员工,正是有了他们忘我的工作态度,才有了我们充满爱和温情的欧凯龙。

女儿亲亲她:“妈妈,您太累了”

欧派集团郑州运营中心总经理 兰红

“这一年可以说是宠辱不惊,这就是我的心态,所有的状况我们都要经历,也必须面对,市场就是这样,总有一些是我们没法预料和理性衡量的,所以我选择接受。接受一切好的或者不好的,活在当下,就是一种成长。”

褪去一个企业领航人的角色,兰红还是一个身不由己的母亲。谈起女儿,兰红说给她感触最深的就是中秋节出差夜晚归来,女儿已经睡了,见她回来,便亲亲她说:“妈妈,您太累了,我自己睡,我不打扰你的。”兰红说,那一刻突然意识到,平时对孩子关注太少,不知不觉中,孩子已经以她很难想象的速度开始懂事。家人的理解给予了她最大的力量与宽容。

感恩语录:

“我的团队一直是我骄傲的资本。亲爱的家人们,辛苦了!有你们,欧派走得更稳更坚定!我的路走得踏实,有你们真是太好了!珍惜每一天,珍惜身边的每一位亲人、朋友、同事,把握今天,活在当下。”

看到儿子,才想起对家庭的责任

沪上名家装饰董事长 孙蕾

“今天是沪上名家一周年的庆典,我安静地坐在办公室里泡上一杯铁观音茶,闻着茶的清香开始梳理我一年的思绪。”这是孙蕾在公司一周年庆典时,写在博客里的话,就是这样一个善于思考,带着女性特有的感性,又透露着男人们少有理性的家居人,一直执著于为中原百姓打造海派家装,精致家装。

孙蕾认为今年虽然家居业界整体情况不好,但面对乱局她并不慌乱,而是会在暗中观察同行对手的行动,分析对方的同时更分析自己,在大局中找到自我定位,找到迷局的突破口。

作为一个母亲,孙蕾说起今年最遗憾的事,莫过于儿子没能考上理想的高中,“但孩子已经尽力了,作为母亲平时工作太忙,我对孩子的照顾不能面面俱到。每次看到儿子,我才能想起我身上对于家庭的责任,希望他以后能成为一个有责任心有担当的人。”

感恩语录:

无论目标有多难,相信我们一定都能实现!

不受大局所困,感谢有你

居然之家郑州店总经理 蔺智勇

“受宏观调控的影响,可以说中原家居乃至全国的家居行业开始出现疲态,甚至说是坐上了过山车,如何顺利地坐着过山车从谷底返回到谷峰,这是我们明年一起要面对的课题。居然之家将一贯坚持以消费者为中心的经营理念,不受大局所困,持续为中原百姓提供优质的产品、优质的服务。”蔺智勇表示。

而在组织建设及团队培养方面,居然之家一直坚持两条腿走路,“一方面注重实干,重点培养,内部选拔;另一方面利用良好的企业形象和信誉继续招兵买马,这两种人,无论哪一种只要新开店,都可以独当一面,这样,才保证了我们居然之家在河南连锁发展所需的人才。当然,这一年,我们同样感谢一直支持居然之家的客户,没有你们,就没有我们的成绩。”

感恩语录:

不经一番寒彻骨,哪来梅花扑鼻香,相信自己、相信团队、相信企业,2012年有你们更精彩。

百米长布,有我们共同绘就的蓝图

郑州凯丽家居商贸有限公司董事长 付丽华

今年,公司组织的内训让付丽华感触深刻。“所有员工在百米长布上共同绘画公司的蓝图。有这么好的团队,这么好的家人,我得当好这个家长,把这个平台打造得更好,让大家一起实现梦想。”付丽华说起这件事仍然动容不已。

在付丽华看来,今年的家居市场是不平静的一年。“特别是达芬奇事件的发生对业界产生了一些波动,但对厂家而言无论是在材质和价格上都越来越规范。相信只要产品好服务好就会得到顾客的认可。”

无论多么用心努力兼顾工作和家庭时都会留下一些遗憾,说起家庭,让付丽华觉得有些内疚的是对家中的老人和孩子照顾不周。“不过这些遗憾会提醒我以后做得更好,在工作中,有遗憾才会有提升,在生活中也一样,我希望明年我能在兼顾家庭和工作时,做得更加平衡。”

感恩语录:

真诚用心服务客户,不抛弃不放弃团队任何一个成员,共同成长共同进步!

超额完成任务,我们还需更努力

喜临门河南总代理商总经理 林根明

谈到今年喜临门的销售情况,林根明表示,家居业界这一年不是很好过,但欣慰的是,在今年销售预期目标比去年还增长了一倍的情况下,公司还是超额完成了销售任务。但在林根明看来,这还不是他想要的结果。“未来几年,我们打算要让喜临门的品牌扩大在河南市场的辐射范围,提高品牌的美誉度,让越来越多的人认可我们的牌子。”

目前,公司发展还处于一个瓶颈期,让林根明有些头痛。虽然喜临门的产品质量经得起检验,但目前国内物流业的发展水平对他们造成了一些影响。有些物流公司服务质量不够高,曾出现过产品在运输过程中受到损坏的情况,造成了一些不必要的麻烦。“当然,这些外围因素我们也要坦然面对,明年要重点解决一下这个问题。”

感恩语录:

我们的团队目前发展得很好,希望我们的产品能够获得越来越多中原消费者的认可。为了实现预期目标,我们还需要更加努力!



吴大伟



蔺智勇



兰红



付丽华



孙蕾



林根明