



一周居事

# 责任 情结 胸怀 破译幸福密码

## 讲述他们的感恩情怀



赵一春

### 永远对消费者心怀一颗感恩的心

大自然棕床垫郑州公司总经理 **赵一春**

对于大自然这个品牌,郑州的百姓并不陌生,从1997年“大自然”床垫进驻中原市场开始,大自然床垫已是郑州市民的老朋友了。

说起对感恩节的理解,赵一春认为,虽然这是个洋节日,但是作为一个家居人来说,无论怎样,都要永远对消费者心怀一颗感恩的心。“做买卖,靠的是诚信,我们用好产品回馈消费者,才能得到消费者的认可,这是一个良性循环,消费者才是我们的衣食父母。”

今年,大自然棕床垫新品翡洛奇系列的上市,算是业内的大动作,作为郑州市场的领头人,赵一春觉得,将翡洛奇系列引进郑州市场,也是今年很让他值得骄傲的事情,新产品的推动花了不少心思,但最终看来,翡洛奇系列已在中原市场上得到了消费者的认可,推动了高端消费。

**感恩语录:**

通过这一年的努力,我觉得我们的团队已经做得很好了,但明年我们一定能做得更好,我们的愿望就是,要让中原消费者能够有一个奢华的睡眠享受!



袁洪

### 安装出问题,我们也承担一切责任

河南升达林产有限公司总经理 **袁洪**

从2005年来到河南,袁洪在这片土地待了6年,一个四川人,已深深在中原扎根,使得升达进入河南后,不仅很快获得了消费者的好口碑,更是迅速扩大了在省内其他地市的市场份额。

说到升达地板,他滔滔不绝。据他讲,三分地板,七分安装,木地板就好像布匹一样,必须经过裁剪、拼接有了好的款式才能穿到身上。而近年来随着木地板行业的发展,其安装水平也逐渐提高,“如果产品出了问题,我们会承担一切责任,如果安装出了问题,我们也会承担一切责任。”

近期,升达地板天津生产基地的投产,也代表着升达在地板行业发展的一个新突破,更大生产量的基础便是客户量的充足。有了良好的市场基础,袁洪给自己定的目标是把河南升达带到一个真正强势的、行业第一品牌的位置。

**感恩语录:**

我们的团队永远最棒!



李春晓

### 一起打拼,让中原乡亲睡上好床垫

富魄力家具工程有限公司总经理 **李春晓**

说起团队的建设,李春晓有着自己独到的见解。“现在有不少专门做职业培训的公司,但每个公司针对各自的领域和公司在发展中所处的不同阶段,会面临不同的问题,所以如果只是采用程式化的培训,未免达不到预期效果。”

在富魄力,员工们都要接受公司的自我培训。要充分开拓年轻人的潜力,李春晓要求公司里的年轻人定期制定培训计划,再给大家做培训。经过一年的磨合,他发现这种方式不仅能够让企业有更清楚的定位,也使员工之间更加团结。

针对富魄力在高端产品的研发上一直都处于一个瓶颈,面对外埠床垫品牌高端产品大举进驻中原市场,李春晓认为,不能看着这块蛋糕被别人分享。“公司明年的主要任务要放在对高端产品的研发和推广上,让富魄力的产品更完善。”

**感恩语录:**

一起努力,一起打拼,要让中原的父老乡亲睡上更好的床垫!



刑运生

### 把服务做好,才是一个品牌的根本

金意陶瓷砖河南营销中心总经理 **刑运生**

今年金意陶有不少大动作,特别是9月请来了大牌明星周海媚前来助阵。活动的效果与往年一样好,销售额也比以前提高不少,所以今年虽然受政策的影响,但金意陶还是一直处于稳步上升阶段。

虽然销售额度有所提高,但细心的刑运生发现,这一现象还伴随着签单量的略有减少的现象。经过观察分析,刑运生总结出了一个现象:“现在消费者比过去理性了,以前大家只是一味求低价。但近年来商家促销让利越来越频繁,消费者也变得越来越聪明,他们不再只关注价位,而往往会选择那些价位偏高,但质量更有保障的产品。”刑运生说,他觉得现在大家都会倾向于买合适的产品,而不是便宜的产品。

那么,消费的转变就要导致商家策略的转变,针对这一情况,刑运生认为,未来想要在业内站住脚跟,关键还在于品牌的打造和服务的提升,所以,今年金意陶特别成立了一个新的部门,由专人负责售前售后服务。“把服务做好,才是一个品牌的根本。”

**感恩语录:**

共同努力,打造品牌,服务客户!



胡宏观

### 不在意称号,把事做好才是关键

满圆红古典家具生活馆总经理 **胡宏观**

今年满圆红用两个月的时间完成了店内主体部分的装修和招商,胡宏观用他雷厉风行的风格创造了堪称业内奇迹的业绩。“临近年终,从卖场的总体销售情况看,不出意外,今年绝对能交付一个满意的答卷。”胡宏观自信地说。

“为了打造我们更庞大而强有力的团队,我们计划明年先继续稳定在郑州的局面,从而为后年向省内地市扩张,及后年向全国市场进军打下夯实的基础。”

而作为一位艺术雕刻大师,这样稍显感性的职业,胡宏观更需要在企业管理者的身份上平衡更多的理性判断。“我是大智若愚型的人,小事糊涂,大事不含糊。在商言商,讨价还价很正常,要来得及角色转换。我从来都不在意自己的称号,把事做好才是关键,无论怎样,我们要争取在同行业中走在最前端。”胡宏观对于未来胸有成竹。

**感恩语录:**

没有最好,只有更好!



杰妮

### 关注别人的快乐,自己才能快乐

河南杰妮·家总经理 **杰妮**

莎黛家纺作为一个去年刚刚进驻郑州的高端家纺品牌,今年在销售上有不错的表现。而杰妮表示,最初让她感到棘手的,是团队的管理。“去年时一味强调销售的速度和数量,造成员工的心态浮躁。”杰妮说,今年,她开始并尝试将自己在生活中的体悟运用到员工管理上。

“日行一善”,是莎黛家纺一直在执行的一个理念。她经常对员工说,关注别人的快乐,自己才能快乐!“不仅只是针对顾客,还有对同事,对上司,对家人,对朋友,都要抱有这种心态,让每一个人心怀善念,说善话,行善事,摒弃浮躁的心理,让形式上的帮助别人,变成自己发自内心的行为。”杰妮说。

杰妮说现在员工与管理者之间形成了一种信任和默契,才能让小到个人,大到整个公司的能量得到提升。现在,她真心地爱这个团队。

**感恩语录:**

希望团队的每一名成员都能够借助莎黛家纺这一平台,一起成长,一起进步,一起收获。

### 尚佰木门入驻凤凰名优建材城

11月20日,上海尚佰木门正式入驻郑州凤凰名优建材城,“秀色可餐”的时尚木门给参展者以全新感觉。

尚佰木门,是一家专业生产、销售高档实木门的大型全国知名连锁企业。产品精选欧美、非洲原生木材,引进德国、中国台湾先进精密设备,引进麦肯锡售后解决方案,国际先进的CRM客户订单服务系统,确保消费者的订单流程畅通无阻;免费设计,二次测量;360度地毯服务,免费木门保养,10年质保。

尚佰郑州经理王敬宝说,虽说行业至今尚无科技下乡的政府规定,但他们会在搞好经营的同时,在条件基本具备的情况下,以零利润的方式送产品下乡,让尚佰产品走近百姓,给中原乡村家园增加更多的时尚和温馨。

师红涛

### 箭牌助威男篮 年终奉上“全家宴”

近日,箭牌“蓄力伦敦,助威男篮”年终大型促销活动启动,这是今年4月箭牌携手中国男篮国家队后,河南营销中心第一次以男篮为营销卖点的大型促销活动。

11月26-27日的这场活动,可谓是年底“全家宴”,卫浴、瓷砖、橱柜全部拿出了“冰爽价”,不计利润,只为年底冲任务,推出了惊爆价格1.82折的马桶,还有商场价7683元的箭牌花洒+浴室柜+水龙头“卫浴三拼”,活动期间只要1998元。箭牌浴室柜+马桶+水龙头的组合,“三拼”价只要2980元。高端的智能卫浴也加入年终大型促销中来,这次箭牌精选了AB1108智能马桶作为重磅推荐,原价9260元的创新技术产品,活动期间只要5298元。

师红涛

**超凡装饰**  
CHAOFANZHUANGSHI

**体验·超凡纯别墅设计**

**超凡装饰纯别墅设计**  
缔造稀有尊贵人生

2011年3月26日,伴随着超凡装饰家装科技馆的盛大开业,超凡装饰纯别墅艺术设计中心也同步投入运行。

作为中原家装的第一品牌,超凡装饰早在2002年就推出了纯别墅设计的专属服务。多年来,超凡装饰承接的别墅装修工程遍布郑州的各大高档社区。

2003年,超凡装饰一举拿下帝湖花园800平方米别墅装修,造价高达500万元,轰动一时。去年4月,超凡装饰在郑州裕达国贸酒店隆重举行“千万豪宅装修工程”发布会,董事长王健宣布承接清华·忆江南“千万纯别墅工程”的消息,再次引发行业热议。

超凡装饰纯别墅设计师均有多年从业经验,都是业界知名的设计高手,他们擅长将各种家装风格在图纸上淋漓挥洒,古典欧式的尊贵奢华、简欧的华丽高贵、美式田园的自然舒适、现代简约的大方时尚、新中式的端庄高贵、地中海的神秘浪漫……超凡装饰的纯别墅设计师总能根据业主的喜好,将不同风格的家装元素娴熟运用。

超凡装饰纯别墅艺术设计中心,全力打造不一样的别墅豪宅;同时,这也是富豪追求健康人生、艺术人生、价值人生的社会趋势;更是郑州消费能力,艺术欣赏,以及发达程度的标志,标志着郑州的装修理念与设计品位已赶上,甚至超过了沿海城市乃至全国的装饰装修水平。

超凡装饰纯别墅艺术设计中心融合宅的韵味,以先进理念对接别墅·大宅“尊贵、奢华、高品质”标准,从美式田园的温馨到现代简约的明朗,用国际化的人居观念雕琢都市精品家居,以尊贵高尚生活成就中原人居经典。

**别墅尊享热线: 0371-67135566/67135588**

**本栏目由超凡装饰协办**