



封面人物

业内人士透露,今年1~5月,超凡装饰集团在总经理王建涛的领导下,呈现出一派前所未有的繁荣景象,业绩在同行业中首屈一指。

去年9月,王建涛还是超凡装饰集团的普通一员。短短的时间内,他凭什么做到公司一把手?又是如何带领超凡再创辉煌?
实习记者 曹志波/文 记者 慎重/图

思想远就走得远

访“超凡装饰”王建涛

超凡的个性 超凡的事业

歌曲《真心英雄》中有这么一句著名的歌词:不经历风雨怎么见彩虹,没有人能随随便便成功。

从超凡装饰公司的普通业务员,做到超凡装饰公司总经理,再被选定为事业接班人,王建涛吃过很多苦。最曲折的经历,是他的“三起三落”。

“我觉得,任何事情都应当往好的方面去想。天天盯住别人或自己的问题,斗志就会慢慢消沉。”王建涛笑着说,“把自己的身段放低一点,就有‘水’流过来。”

王建涛的笑容,在圈里圈外是出了名的。不管是在平时聊天,还是在接受记者采访拍照的时候,他都是笑容可掬,仿佛天天都遇到了喜事。而且,他一打开话匣子,就文思泉涌,滔滔不绝。

当然,王建涛的乐观、外向个性,并非是一蹴而就的,这得感谢他的父母。从小,他就在宽松的环境下学习、成长。“除了原则问题外,父母很少管我,很少到学校看我。”王建涛乐呵呵地回忆道。

俗话说,个性决定命运。王建涛的这种个性,确实极大地推动着他的事业发展。曾经,他在入职超凡装饰一年时间内做到业绩冠军。之后,他连续4年蝉联该公司的签单王。他获得过的荣誉证书,加起来足有一米多高……

担任超凡装饰公司的一把手后,王建涛面临着不少困难,尤其是整个装饰市场的低迷现状。然而,王建涛同样是信心十足:“越是在艰难的环境下,越是充满机遇。抓住房产刚需一族、改善一族,就能创造奇迹。凭什么创造奇迹?我们18年的品牌,我们的行业责任感,我们的一流设计团队,我们的精神品质。”



超凡装饰集团总经理王建涛

超凡的思想 超凡的人生

有一句著名的广告词,是这么写的:思想有多远,我们就能走多远。

王建涛是一个爱思考的人。每天下午,他都在办公室泡上一壶茶,静静思索。“对学习、事业、生活等方面,王总都有独到的见解。”超凡装饰集团的工作人员王先生评价说。

读高中时,王建涛就预测,21世纪,是一个卖思想的世纪,设计、信息、汽车等行业一定非常热门。后来证明,他的预测靠谱。

上任超凡装饰集团总经理之初,王建涛就大刀阔斧地进行改革,特别是薪酬制度。“我认为,看一家公司是否强大,就要看这家公司员工的薪酬是否足够高。”王建涛肯定地说,“员工薪酬越高,工作积极性就越大,对客户的服务态度就越好,成功签单的概率就越高。这是一种良性循环。”

在6月6日举行的员工会议上,王建涛慷慨陈词——“我有一个梦想,把超凡打造成为中原地区最优秀的装饰品牌!我有一个梦想,让超凡锻炼成为中原地区最高薪酬的装饰品牌!……”这些话,赢得了如潮掌声。

特别是谈到生活,王建涛神采飞扬。“挣钱不是目的,生活才是。我有很多爱好,比如看书、研究军事。其实,也可以把工作当成生活的一部分。我喜欢的座右铭是,快乐工作生活每一天!”

王建涛把家搬到公司的附近,以便照顾到家庭。在他看来,孩子的成长,离不开父爱。否则,就极有可能导致性格缺陷,从而影响孩子将来的各个方面。

在以上这些思想左右下,王建涛既收获了辉煌的事业,也得到了幸福的生活。不过,王建涛仍然“知足”:未来两年内,他要进一步把超凡品牌做大做强,远远超越郑州的其他装饰品牌。同时,他要伴随超凡公司一起成长,成就超凡的人生。

特别报道

团购网PK传统卖场 是喜是忧?

传统家居建材市场缩水,经营模式亟待创新



近日,有不少家居建材品牌负责人向本报投诉:某些团购网站采取不正当竞争手段,抢滩传统家居建材市场。事实究竟如何?记者进行了调查。

实习记者 曹志波

声音 团购网抢滩家居市场,传统卖场商户忧心忡忡

郑州某卖场的商户分析说,保守估计,郑州家居建材卖场现在的经营面积有200多万平方米,竞争激烈。但是,租赁费、装修费、人工工资等费用,一样都不能少。现在团购网站也分羹家居市场,传统卖场面临的压力,不言而喻。

在某知名的橱柜品牌营销部经理王先生看来,有些团购网站鱼龙混杂。“他们根本不是我们的战略合作单位,我们也没有参与他们组织的活动。但是,他们一直通过我们的品牌效应,在网上做广告或者做百度推广,在网上开展营销活动。”

某卫浴品牌负责人张先生告诉记者,团购网站乱象从2010年就开始了,只是大家以前没有意识到而已。不法团购网站通过搜索引擎搜集知名家居建材品牌,然后不经过品牌同意就链接到他们网站上。

去年7月,一家团购网站在网上宣传:香港某名牌家具参加团购活动。然而,在活动的前一天,这家网站的几位会员去该名家具连锁店实地考察时发现,该名牌根本就没有参与这次活动,即该网站并不能享有低价优惠。

背景 团购网PK传统家居建材卖场

据了解,中国团购用户数达到6465万,年增长高达244.8%……6月9日,记者在百度输入关键词“家居团购”,显示的页面高达3350万,市场火热程度可见一斑。

然而,由于家居市场疲软,内需有限,有监管漏洞,不少团购网站开始铤而走险。有的员工冒充团购会员,有的举办非法展会,有的虚假宣传,有的推出超低价甩卖,有的出售假冒伪劣产品,有的不管售后服务,有的在财务上动手脚……

据业内人士透露,团购网站最热衷的营销举措就是接二连三地举办展会。“团购网站除了在网上假借我们卖场内品牌做广告外,还派出工作人员直接跑到我们商场,以家居建材品牌联合举办展会为幌子,拉走我们的客户。”郑州某家居建材卖场营销部门负责人曹先生苦不堪言。

维权 商户法制素质欠佳,有关部门监管经验不足

新事物,必然也带来新考验。在采访过程中,不少家居建材商户表示,虽然曾经受到过非法团购网站的冲击,但不知道如何去维护自己的正当合法权益。

对于团购网站虚假宣传一事,记者先后电话采访了郑州市消协、郑州市工信委、

河南省通信管理局。郑州市消协工作人员认为,团购网站监管应该属于其他部门管理;郑州市工信委工作人员告诉记者,广告审批属于工商部门管理,网络信息与垃圾信息管理归属河南省通信管理局;河南省通信管理局工作人员则告

诉记者,他们只被动处理市民举报信息,但主动监管工作超过了他们的职权范围。

不少家居建材品牌负责人表示,他们以后会加强网络跟踪力度。同时,他们也希望有关部门今后能够进一步明确职责,提高业务监管水平。

建议 双方互通有无,从竞争走向竞合

业内专家认为,团购网站进入家居市场是必然趋势,也是一件好事,它促使传统卖场创新经营模式,推动行业可持续发展,提升现代人的生活品质。

团购网站可以利用传统卖场的公信力强、文化底蕴深、直观感受充分、售后服务体系完备等优势,与传统的家居建材卖场合作,提高消费者对团购网站的信任度与认可度。

中原家具行业服务中心负责人钟源表示,团购网站目前发展还不成熟,需要通过传统方式进行推广。

而传统的家居建材卖场,可以利用团购网站的现代化技术、传播方式、方便快捷特点、经营成本低、性价比高等优势,与团购网站合作,顺应消费者的现代化、信息化需求。还有一种情况,传统卖场可以建立自

己的团购网站。例如,位于郑州西南的中原百姓广场,就建立了自己的网络商城——百姓商城。相反,团购网站也可以建设或者租赁一个卖场,采取网上网下相结合的模式,吸引消费者的眼球。

所以说,传统家居建材卖场与团购网站的关系,不完全是竞争,也有不可限量的合作空间。