

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“不知足”：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牌家具连锁店实地考察时发现，该名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。