



热烈祝贺《郑州晚报》单日出版672版  
创造“大世界基尼斯”新的世界纪录

第一家居



欧凯龙国际家居连锁集团执行总裁 吴大伟

## “我和欧凯龙 就像两口子越处越甜蜜”

记欧凯龙国际家居连锁集团执行总裁 吴大伟

松柏般的刚强

春天般的温暖

欧凯龙企划总监谢瑜这样评价吴大伟：温和仁厚，时常带给人春天般的温暖。

对待下属的错误，吴大伟从来不批评，而是耐心沟通交流，寻找解决之道。“员工犯了什么错，领导也有责任，怎么能随便批评呢？”吴大伟分析说，“人要谦和。整天趾高气扬的人，谁都不喜欢。员工做错的时候，我多多鼓励与奖励。员工做错的时候，我就和他谈心。这样，就能维护员工的尊严与自信，提高员工的工作积极性，从而增强欧凯龙的凝聚力。”

也许有人会猜测，欧凯龙这么大的一个公司，每天都有很多事情需要吴大伟做。这样，吴大伟就没时间照顾到家庭。事实上，吴大伟也称得上是一个“宅男”：每天送孩子上学，与孩子交流，关心孩子的身体与心理健

康；周六周日推掉所有的应酬，陪家人休闲锻炼，比如读书、打乒乓球、游泳等。在吴大伟看来，一个照顾不好家庭的人，也做不好企业。

那是不是因为事业、家庭与个人利益息息相关，所以吴大伟就同时重视呢？这样的疑问不无道理。但了解吴大伟的人都知道，这些年，吴大伟带领欧凯龙团队，积极履行社会责任，热心于社会公益慈善事业。比如，建立慈善基金，为贫困员工捐款，为绝症老师献爱心，为高考学子助力，为每位“爱心顺风车”车主提供50元油卡……这一系列举措，温暖了中原。

吴大伟的温和仁厚，为他赢得了绝佳的人缘。俗话说，朋友多了路好走。这些年，欧凯龙在人和的环境下高歌猛进。

在郑州，欧凯龙妇孺皆知。

名与利，往往相辅相成。据业内人士透露，今年上半年，欧凯龙不仅在业绩上有20%的增长，而且在规模上也是大幅扩张。中原路店火爆开业，让市民叹为观止。东区店开业还有2个多月，商铺已经被众厂商抢订一空。

俗话说，“人无头不走，鸟无头不飞”。欧凯龙方兴未艾的发展态势，自然离不开创始人之一、执行总裁吴大伟。

记者 曹志波/文 慎重/图

大学毕业后，吴大伟在一家待遇相当不错的国企上班，但只干了2个月，他就主动把这“铁饭碗”给砸了。“20多岁就能看到自己退休时的样子，没有丝毫挑战。”吴大伟解释说。

之后的3年，吴大伟开过服装店，经营过饭店，都赚了一些钱，但他总觉得“这还不够男子汉”。1997年，他进入家居行业。那时候的郑州，房地产业还没有形成气候，作为下游的家居行业正处于起步阶段。

1998年以后，随着住房实物分配制度的取消和按揭政策的实施，房地产投资进入平稳快速发展时期，房地产业成为经济的支柱产业之一。吴大伟与合伙人创建的欧凯龙郑汴路万和家具城顺势而上，首先将现代家具流通服务理念与更多知名家具品牌融入一体。

吴大伟坦言，欧凯龙前几年发展困难重重。2002年，金水路店欧凯龙国际家具馆开业，从此结束了中原地区没有国际高品质品牌家具商场的历史。然而，受到知名度、消费能力、营销策略、市场竞争等因素影响，招商工作举步维艰。已营业的商铺，天天都是门可罗雀，且没有转好的迹象。

在这种惨淡的局势下，吴大伟选择了坚持。一方面，他不断地给自己打气；另一方面，他不惜血本，投巨资做广告，培育欧凯龙品牌。同时，他精心组建营销团队，不断分析市场行情，了解消费者需求，开展促销让利活动，探索多赢模式……“精诚所至，金石为开”，欧凯龙金水路店慢慢俘获了消费者的心。

在经历几次阵痛后，欧凯龙迈入了成熟轨道。如今，欧凯龙成功运作了金水路、黄河路、嵩山路、北环路、西环路、东区、焦作、济源8家大型商场，在建的有3家商场，意向签约的有4家商场。吴大伟自信地告诉记者，预计在5年内，欧凯龙要在各地市开花结果。“每当有一个新店开业，我就感到无比幸福。”

在欧凯龙15周年庆典来临之际，吴大伟感慨良多：“这15年，也是我个人成长的15年。中间经历的酸甜苦辣，永远无法忘记。刚开始，是因为友情、同事情选择了坚持，发展到现在，变成了亲情与责任。我和欧凯龙，就像两口子那样，越处越甜蜜。一个人一辈子能够干好一件事情就不错了。今后，我的事业目标很简单，就是带领欧凯龙不断发展！”

本报主办“2012中原室内设计师大赛”  
展现室内设计师魅力 扩大装饰品牌影响力  
欢迎装修业主报名参与活动，每天前10位将

# 免费获得设计方案与万元装修基金

目前，已经有100多名业主确定参加活动

大赛时间：7月6日-8月31日  
活动地点：“茶啡茶”（郑汴路中州大道）  
参赛选手：郑州优秀室内设计师  
咨询热线：13526508805/18638929772

由本报主办的2012中原室内设计师大赛，即将正式拉开帷幕。本次活动欢迎广大装修业主报名参加，每天前10名均可免费获得设计方案一套。所有报名并到场的业主，均将获得价值万元的装修基金。

上周四，本报公布了这条好消息，立即在读者中引起轰动，纷纷来电咨询、报名。到目前为止，已经有100多名业主确定参加此次活动。不少读者反映，本报给出的名额太少，还有很多亲友也想参与活动。为此，本报考虑到大家的参与热情，再征集一批业主。

记者 曹志波



### A 每天前10位业主 免费获设计方案

为了回报读者对本报的支持，也为了增强活动气氛，本报主办的中原室内设计大赛欢迎广大业主参与活动。每天前10名均可免费获得设计方案一套。所有报名并到场的业主，均将获得价值万元的装修基金。

大赛期间，为了给广大装修业主找到合适的家装设计师与装饰公司，也为了让业主了解更多的装饰知识，本报将举办家装团购会，作为本次大赛的重要活动之一。参与活动的家装公司，将派出专业设计师与营销顾问现场为业主解答装饰问题。每天报名前10名的业主，均可免费获得设计方案一套。所有报名并到场的业主，均将获得价值万元的装修基金。

此外，参与团购会的业主还有机会参与抽奖活动，幸运者将获得内装现金的大红包一个。

### B 报企深度合作 突围家居行业困境

受房地产政策、金融危机、市场竞争等因素的影响，中原装饰行业发展不景气。如何走出困境？联合省内主流媒体，加大营销策划力度，尤为关键。

近几年，本报一直注重与企业的合作。比如，今年6月，房产项目“金林中心”牵手本报，开展“为爱筑家”婚房助购活动。两天成交1.89亿元，281个家庭喜获爱巢，创造了营销传奇。

本报此次主办的2012中原室内设计师大赛，

将通过专访、消息、专稿、通讯、广告等形式，淋漓尽致地展现设计师的创意与魅力，有利于扩大设计师的知名度，赢得更多的粉丝；有利于扩大设计师所在装饰企业的知名度，为打造品牌、提升社会影响力和开发市场建功立业。

具体活动内容包括室内设计作品展示；室内设计师评比；装饰公司宣传；装饰公司、室内设计师、《郑州晚报》读者、装修业主互动交流等。

### C 7月中旬启动大赛 奖项设置丰富

据了解，7月中旬，本报将举行2012中原室内设计师大赛启动仪式，邀请相关领导、行业协会负责人、装饰公司负责人、设计师、茶啡茶负责人、媒体记者参加。

7月下旬，室内设计师的参赛作品，将在茶啡茶店外玻璃橱窗、画架和《郑州晚报·第一家居》特别活动区域展示。在此期间，业内专家、装修业主、媒体受众、茶啡茶店内顾客等人群，将对作

品进行投票评选。特别要说明的是，广大网友也可以通过《郑州晚报·第一家居》、茶啡茶微博进行评选。

本次中原设计师大赛，将设置12个大奖，分别是：中原室内装饰“古典风格”、“朴素风格”、“精致风格”等最佳设计师，以及最佳组织奖。届时，本报将邀请协会领导、装饰公司负责人、茶啡茶负责人、媒体参加颁奖仪式。

### D 征集冠名单位1家 合作企业20家

为了把此次活动办好，本报现征集冠名单位1家，优秀装饰公司20家。冠单位名称，可以是家居建材卖场，也可以是家居建材企业。

凡是参加此次活动的设计师、装饰公司，均能收获一系列意外惊喜，比如装修业务、免费宣传广告平台等。为了给冠单位名称营造氛围，本报将把颁奖地点定在冠单位名称地址。整个活动过程，本报、郑州19楼、中原网、中原手机报、大豫网、新浪家居、大装网等省会重要媒体，均会跟踪采访报道。