

以进为守 高歌猛进

访欧凯龙执行总裁吴大伟

过去的一年,对于中原家居行业来说,是市场最为寒冷的一年,也是市场竞争最为激烈的一年。可是,这一年对于欧凯龙来讲,却是高歌猛进、开疆拓土的一年。

这一年,欧凯龙东区旗舰店、欧凯龙中原路店、欧凯龙济源店三座超10万平方米的大型建材、家具商场相继盛大开业,所开商场面积是过去15年的总和;这一年,欧凯龙首次进军建材、房地产行业,跨界发展;这一年,欧凯龙进军二级市场,布局全省、连锁发展……

2012年,是欧凯龙迅猛发展,具有里程碑意义的一年。在2013年新年到来之际,记者对欧凯龙执行总裁吴大伟进行了专访。 记者 梁冰



“进攻是最好的防守”

受上游房地产行业的影响,2012年可以说是家居行业异常艰难的一年。“市场低迷之下,很多人都认为保守是最好的选择。然而,我们认为,‘进攻是最好的防守’。”吴大伟说道。

正是在这样的战略指引下,欧凯龙创造了一次又一次的行业奇迹。短短一年时间,欧凯龙东区旗舰店、中原路店、济源店三座超10万平方米大型建材、家具商场相继开业,三座商场总面积达30万平方米,比欧凯龙过去15年来所开商场面积的总和还要多。

“这样迅猛的脚步,在欧凯龙发展历程上是绝无仅有的,2012年,是欧凯龙发展历程中一个重要的里程碑。这是我们15年积累和沉淀的结果。”吴大伟表示,15年步步为营,15年深耕细作,才创造了2012年的奇迹。

关于欧凯龙东区旗舰店、中原路店的开业盛况,相信不少市民还记忆犹新。当天,开业客流达到了2万人以上,一时出现附近交通拥堵现象。无论是客流量还是成交量,都创造欧凯龙历史上的最好纪录,成为业界美谈。

“信任让你赢得更多”

2012年5月1日,欧凯龙中原路店盛大开业,宣告欧凯龙进军建材行业。凭借品牌影响力和号召力,使国内众多一线建材品牌争相入驻。

再到欧凯龙东区旗舰店开业时,这种情形更是达到了高潮,招商火爆,可谓一铺难求,同时入驻的品牌更是前所未有,仅进口品牌就达到9家,如Natuzzi、夏图、亚力山卓、TOTO、摩恩,同时也不乏美克美家、亚振、马可波罗、欧派、箭牌等国内一线品牌,这些行业“大腕”的入驻,使产品布局达到空前的高度,让所有竞争对手为之侧目。

一个同行曾经问吴大伟:在2012年这样困难的情况下,全国招商都极为困难,为什么欧凯龙招商会这么火爆? 吴大伟只回答了他两个字“信任”。

充分的信任来自于良好的“信誉”与品牌影响力,这种信任让欧凯龙赢得更多。

立足中原的欧凯龙,在二级市场也同样大放异彩。省内连锁,布局已现。

“2012年,我们在济源打造了一座最大的建材、家具卖场,当时很多人都不看好。可是,从10月1日开业到今天,凡是去过济源欧凯龙的人都非常地惊叹,它的成功为我们进军二级市场坚定了信心,再次证明了欧凯龙高瞻远瞩的眼光和进军二级市场的正确性。”吴大伟说道。

此外,焦作欧凯龙经过3年的运作,也已成为整个河南二级家具市场的杰出代表。

“多行业发展掀开崭新一页”

2012年,也是欧凯龙跨行业迅猛发展的一年。这一年欧凯龙不但从单一家具商场,发展到家具、建材一体化经营,而且从家居到地产的行业跨越也是风生水起。

先有凯利国际中心在中原地产界的展露锋芒,再有漯河上街项目的有序推进,旅游地产、城市综合体大胆介入。

一时间,欧凯龙以其雄厚的企业实力和品牌影响力同时涉足多个行业,凭借非凡的魄力和高效的运作,掀开欧凯龙发展史上崭新的一页。

过去的2012年,欧凯龙成绩斐然。对于姗姗而至的2013年,欧凯龙的工作目标又有哪些呢?

吴大伟表示,新的一年,欧凯龙将会继续加大企业品牌方面的投入,再次提升欧凯龙的知名度和美誉度。

改坐销为行销,将与深圳知名公司进行全方位合作,进行精准营销,扫遍所有的郑州小区和部分的地市小区。同时,继续加大二级市场的网点布局。

“总之,无论2013年多么寒冷,欧凯龙永远都是一个温暖的家。”吴大伟激情说道。

置家盛宴 一“惠”冲天 保价全年

欧凯龙元旦6天盛惠,礼献全城

2013年元旦期间,欧凯龙“一‘惠’冲天 保价全年”大型促销活动吸引了众多消费者的目光。

据悉,此次活动从2012年12月29日开始历经6天,为全城市民奉上了一场置家盛宴。欧凯龙活动负责人表示,为感恩回报消费者的支持和厚爱,欧凯龙在元旦推出了丰富多彩、超值实惠的让利活动。6天时间,欧凯龙各大商场人来人往,客流不断,整体销售逆市上扬。 记者 梁冰



活动丰富多彩 让利实实在在

此次活动延长至6天,不但给予消费者足够的选购时间,欧凯龙丰富多彩的优惠活动更是让消费者感到满意。

如买建材家具满2000元直降600-1200元、巨额新年现金礼包上不封顶、千万豪华家电一抽即中、近千款名品家居1元起换购、数千件名品建材家具惊爆低价等优惠活动无一不是超值实惠。

特别是“新年现金礼包返送”,活动期间消费者在欧凯龙消费交款满2000元就返送100元,满4000元就返送

200元,以此类推,上不封顶。

此外,其1元换购活动也非常划算。活动时消费者在欧凯龙消费满额就可拿很少的钱买到价值不菲的建材家具产品。消费者的眼睛是雪亮的,这样优惠的活动自然得到了很多消费者的认可。

家住东区的王女士说:“今年欧凯龙的元旦促销活动不但形式多样、实惠划算,而且还保价全年,感觉很放心。”

为了让消费者买到放心满意的产品,欧凯龙除了原有的“五星服务”外,还对活动售出的产品保价全年。

欧凯龙东区旗舰店 礼上加礼

东区旗舰店是欧凯龙2012年重金打造的一座超大型、体验式建材家具采购中心,也是欧凯龙首次打造的旗舰店。因此,在这里购物的消费者还享受到了更多的实惠。

欧凯龙东区旗舰店位于农业南路和商都路交会处,结构为地下一层,地上三层。定位于国际精品,主营国内外中高端精品建材、家具。负一楼、一楼经营建材、红木家具及家居饰品,涵盖了陶瓷、卫浴、地板、橱柜、衣柜、瓷砖等各种建材类型,建材名品云集;二、三楼经营家具,融汇了夏图、纳图兹、席梦思、亚历山卓等国内外中高端家具名

品,更有风格独特的美克美家独立店倾情入驻。

据了解,活动期间很多参与欧凯龙团博网团购的消费者老早就在欧凯龙东区旗舰店排队,消费满额他们就可以再享受200元优惠,还有很多消费者还免费得到食用油一桶。欧凯龙联合康耐登推出的“无需购物免费抽取真皮沙发等奖品”的活动也吸引了众多消费者。每天16:00,欧凯龙东区旗舰店开始免费抽奖时,现场都围满了消费者。另外,欧凯龙东区旗舰店的异业联盟优惠活动,也受到了很多消费者的赞赏。

爱家承诺 为消费者护航

对于消费者来说,买建材家具不但要买超值划算还要放心省心。欧凯龙的“爱家承诺”让消费者在欧凯龙买到实惠划算产品的同时也少了后顾之忧。

为切实保护消费者的利益,解决消费者的后顾之忧,欧凯龙在中原率先提出了“五星级售后服务”的爱家承诺,成为中原家居商场的典范。

据介绍,消费者在欧凯龙买建材家具,30日内无理由退、换货;欧凯龙对所售建材家具负全责,实行先行赔付;欧凯龙保证全市价格最低,同城比价10倍退差;欧凯龙建材家具100%绿色环保等。有了欧凯龙这样的承诺,相信消费者确实没有后顾之忧了。