



【声音】

欧凯龙 国内专业家居运营商

访河南欧凯龙家居集团有限公司执行总裁 吴大伟

1997年,欧凯龙郑汴路万和家具城顺势而起,将现代家具流通服务理念与家具品牌融入一体,开创了中原家具行业的新局面。2012年,欧凯龙又为中原家居市场贡献出三座超10万平方米的家居商场,掀开了欧凯龙建材家具一体化经营发展新篇章。正如欧凯龙执行总裁吴大伟所言:一个人,一辈子坚持把一件事情做好,就足够了。正是这种坚持,成就了欧凯龙人“做中国专业家居运营商”的梦想。

郑州晚报记者 唐善普

河南欧凯龙家居集团有限公司
执行总裁 吴大伟

用“坚持”成就欧凯龙

谁想到,吴大伟已与欧凯龙“联姻”16年。在家居行业,能坚守16年的职业经理人,能有几个?

1997年,他开启欧凯龙的发展之旅。10天跑了7个城市进行市场调查,白天转市场,晚上坐火车。他走着、看着、记着、研究着,最后得出结论:家具市场想做大要先抓高端。欧凯龙最初的发展困难重重。但他并没放弃,而是

选择了坚持。投巨资做广告,培育欧凯龙品牌;精心组建营销团队,分析市场,了解消费需求,开展促销活动,探索多赢模式……欧凯龙慢慢俘获了消费者的心。

16年的坚持,欧凯龙拥有了8家大型商场,在建的3家,意向4家。“预计5年内,欧凯龙在河南各地级市开花结果。”吴总的信心很足。

用“爱家”牵手濮存昕

6月14日,濮存昕正式签约成为欧凯龙的形象代言人。这在家居业界中并不多见。对此,吴大伟解释:经过16年的积累,欧凯龙要取得更大突破,就需借助明星效应。濮存昕积极向上、形象正面、知名度很高;他儒雅、爱家,是有着强大人格魅力的好男人。他热爱小家,也热爱大家,热心参与的公益事业。这些都与欧凯龙的品牌形象、企业文化理念有着极高的契合度。

实际上,欧凯龙人对“社会大家”

以及“个人小家”的热爱,同样为人称道。从汶川大地震捐款救助灾区,到组织献血,到参与“爱心送考”……欧凯龙始终以感恩之心承担着社会责任。

“明星能进一步让消费者了解企业,为实现企业长远目标与梦想打下基础。”吴大伟相信,今后的欧凯龙将进一步领衔“爱家榜样”角色:引进卓越的家居品牌,提升服务消费者的水平,稳固行业领导地位。

用“服务”开启未来之旅

说起企业的未来,他谈得最多的是“服务”。他说,2014年将打造“服务年”。包括对员工的管理与服务上,包括对商户的规范经营方式的管理与服务,包括对消费者的增值服务的提升等。

为此,他带领员工考察海底捞考察胖东来。学习他们的管理和服务,如何在激烈的竞争中做出差异化做大做强,做出好口碑。

比如,提升员工价值观体现在薪水和升职,客户的服务体现在一条龙的跟踪服务上,消费者的免费休闲及购物环

境的舒适度等服务的增值上。从细致入手,从情感入手,从方便入手,真正通过引进、吸收先进企业的经验,使欧凯龙朝着标准化、规范化迈进,从而带动整个河南家居市场。

可以预见,在今后的几年,欧凯龙将更加飞速发展。目前,欧凯龙北环20万平方米的大店正在筹备,在17个地市城市综合体也将陆续上马。“走进全省18个地市,创造100个亿的年销量。”在他看来,欧凯龙家居业航母的地位已渐现。

■链接 欧凯龙“万人集采”交满意答卷

欧凯龙2013年最后一次“万人建材家具集采大会”完美收官。记者了解到,此次集采大会是欧凯龙2013年最后一次“集采”活动,商场斥巨资补贴千万,力求实现“同款商品价格最低、同样价格质量最优”的活动效果,还有各种新鲜有趣的现场活动。

“活动确实非常实惠划算。”消费者满意度非常高。集采期间,消费者到欧凯龙不但能买到最低至二折的“工厂价”产品,还能享受很多优惠活动。比如,购物交款

满2000元就能参与“抓金币”活动,还有机会购买1元休闲椅等超高性价比的精品家居产品;只要购物还可以参与抽奖活动;10元办理集采卡享受最高冲抵2000元的优惠,再得到青花瓷套碗等。

欧凯龙活动负责人告诉记者:“这样的消费才是理性的消费。对于家居这样的大宗消费品,我们倡导深入了解、横向比较、理性选择。消费者的理性态度,对我们是机遇也是挑战。”

超凡装饰 实现梦想的舞台

访河南超凡装饰设计工程公司总经理 王建涛

十年磨一剑,梅花香自苦寒来。从2001年大学毕业,到2010年底成为超凡装饰事业接班人,王建涛恰巧用了10年。这10年,王建涛把他的青春演绎成了一部励志小说:从市场开始,到设计师、店长、网络信息部经理、别墅设计院设计总监,最后成为公司事业接班人,期间他所受的考验和波折,完全符合偶像剧中草根上位的剧情,也俨然另一部现实男版《杜拉拉升职记》。

郑州晚报记者 樊无敌

河南超凡装饰设计工程公司
总经理 王建涛

靠爱钻赢得机会的王建涛

1998年秋天,18岁的豫东少年王建涛揣着梦想来到位于金水河畔的郑州大学。

大二时,就是这个吃饭都要精打细算的学生却干出了一件“狠事”,为了自学3DMAX软件,他让父母从亲戚朋友那里借来了一万多元,买了一台联想奔腾2电脑。“这是我这么多年来最大的奢侈品,直到现在,这台电脑还被我珍藏。”王建涛回忆说,“买电脑的确让父母很作难,但我不能辜负父母的期望,电脑买回来后,我不是在图书馆,就是带着小马扎到位于新华书店去蹭书看,只看不买,时间长了,新华书店的人都认识我了。”

机遇偏爱有准备的勤奋者

2003年,受非典影响,装修公司也受到了很大的考验,那一年王建涛进入了超凡装饰这个河南第一装饰品牌的公司做设计师。

优良的种子一旦遇到合适的土壤和阳光、水分就会快速成长。王建涛说:“董事长王健特别重视对员工的培养,加上我特别勤奋好学,从最初进入超凡仅一年时间就做到了业绩冠军。”由于成绩突出,2004年,他被提升为店长,从设计师转到管理岗位上。

2005年的时候,很少有装修公司有自己的网站,但王建涛敏锐地意识到,网络营销是未来发展的趋势,到

就是靠着这种执著的钻劲,被同学们誉为“学霸”的王建涛毕业时不仅以优异成绩完成了广告设计专业所有课程,还完成了C++、photoshop、3d等计算机软件课程。“2002年我进入一家装修公司企划部,企划部工作也不是很忙。”王建涛说,“当时会用电脑进行装修效果图设计的人还非常少,而我对电脑的各种设计功能都比较熟悉,又帮公司修电脑又帮同事ps效果图,公司领导为此每个月多500元的补助工资,慢慢发现装修设计并不像我想的那么难,于是我就申请成为家装设计师,工资也一下子有了大的飞跃。”

2010年底,他的网络信息部的签单率已经赶上一个店面的业绩了,目前网络部的业绩更是占了总业绩的三分之一左右。

由于王建涛和团队屡创佳绩,再加上近10年的磨砺与成长,让王健看到了未来接班人的希望。2010年底,王建涛水到渠成地被提拔为超凡装饰的事业接班人。对此,王建涛说:“机遇总是偏向那些有准备的人,一步一个脚印向着目标前进,持之以恒。现在更加兢兢业业的工作,已经不是为实现一个人的梦想,而是让在超凡装饰这个平台上的人都实现他们的梦想。”

未来两年内业绩将达到2个亿

“董事长把他倾注18年心血所经营起来的超凡装饰交到我手中,我和董事长非亲非故,这是多么大的一种信任,这让我感到担子很重。”王建涛坦言,“刚接手的时我压力很大。但十年的沉淀让我坚信尽心尽责没有做不好的事情,随着业绩的大幅提升让我更是信心满满。”

上任伊始,王建涛就对市场进行了精准的目标定位,一方面瞄准高端别墅客户群体,成立超凡纯别墅专家设计院;另一方面针对房地产的调控政策,超凡独创的“精装套餐”受到消费者追捧。

“公司要想发展人才是第一要务,为此制定了十级晋升机制,进行了薪酬体系的改革,让员工充分发挥才能。要取得一流的业绩,必须有一流的薪酬体

系。因此,目前超凡的员工岗位设定上,薪酬一定要高于同行,晋升机制要高于同行。”一段时间以来大量人才流向超凡,随后又成立了监察执行机制,进行了超国标工艺制定,被环保指导中心授予绿色环保示范单位等一系列的动作,王建涛说,员工积极性高了,客户的满意度高了,再加上市场定位准确,两年时间,超凡纯别墅设计院和菜单式装修为公司带来业绩翻翻的奇迹。

谈及未来,王建涛说,下一步将会在100公里范围内设一个一万方的体验中心托几十小店面;并对加盟店进行股份改造,布局全省实现全省的无缝覆盖,并引进OtoO模式,从而实现超凡的飞跃发展。