



“门外汉”点亮了“灯饰界”

访华丰灯饰界总经理杨军

梦想启航 打造河南唯一五星级灯具商场

■链接

华丰灯饰界首推“灯管家”一站式服务

11月20日,华丰灯饰界举行“华丰三年,蓄势腾飞”暨华丰灯饰界三周年庆典活动。中国电器照明协会理事长刘升平,中国电器照明协会会展部主任温其东,河南省消费者协会秘书长陶成川、河南省装饰装修材料质检协会会长张自端、河南省建筑装饰装修协会行业部主任曾志刚、河南省建筑装饰设计协会会长魏金水、郑州市工商联照明灯饰商会会长曾平以及来自各行业的灯饰行业专家、灯饰知名品牌、主流新闻媒体齐聚一堂,见证了这一盛事。与会嘉宾一同回顾了华丰灯饰界作为郑州家居行业中的新兵,在短短三年间实现了从“横空出世”到“蝶变中原”,从“蓄势腾飞”到“领航未来”的历程。

在庆典上,继在河南省灯具零售行业率先推出“先行赔付”、“一个月无障碍退换货”制度后,华丰灯饰界特别推出了一项创新性的服务措施——中原首个一站式灯饰服务机构“灯管家”。

记者获悉,“灯管家”服务是华丰灯饰界售后服务的重要组成部分,为广大消费者提供灯具购买后的配送、安装服务,解决使用过程中的清洗、维修、翻新等困难。专业的技术队伍,标准的作业流程、优质的服务理念,实现华丰灯饰界“一站式购灯、管家式服务”的终极消费体验。



华丰灯饰界总经理杨军

11月25日,华丰灯饰界迎来三岁生日。短短三年,华丰灯饰界实现了从“横空出世”到“蝶变中原”,赢得又一个丰硕成果。而“中部灯饰第一城”的定位和宏伟目标,也让中部灯饰行业进入一个全新的时代,为众多商家的更快发展铺就美好前景和带来新契机。这一系列成绩背后,有着怎样的令同行和合作品牌商称道的经营模式可借鉴?25日,记者专访了华丰灯饰界总经理杨军。郑州晚报记者 唐善普

“今天正好是华丰灯饰界开业三周年。”说起成长并得到业界和消费者认可的华丰灯饰界,欣慰与自豪不经意间在杨军的脸上一闪而过。但他谈得更多的是华丰灯饰界在“出生”时的第一声嘹亮的啼哭。

杨军向记者描述着三年前的郑州灯饰市场:没有一个像样的灯具市场。经营场地都是不上档次的排屋,规模小、品种不全、服务配套也不齐备。更重要的是质量参差不齐。

但在他看来,当时的情形既是缺陷更是机会。于是华丰灯饰界应运而生。

经营梦想 专业市场一定要做“专业”

20多年的军旅生涯以及转业后从事的工作,杨军基本与灯具行业无缘,属“门外汉”。但他认为,华丰集团领导恰恰看重了自己的稳重踏实及吃苦、抗压强,以及准确的执行和理解力。

杨军胸有成竹。他告诉记者,做事要具备几个条件:精诚的团队、良好的执行力、公正的处事规则、好的带头人,再加上市场需求。

“我要求他人做到的我一定先做到。包括遵守规章、执行力、工作效率、解决商户和消费者的问题等。”杨军说,表率 and 公正,在华丰灯饰界内部以及入驻的商家心中树立了一个标杆,所以,3年中华丰能很快实现从“横空出世”到“蝶变中原”的飞跃。

更重要的还是抓住市场,即让商户

它的起点非常高。专门请了三家专业公司进行市场调研并进行准确定位:区别于传统的、初级的灯具批发市场,建立星级标准的专业灯具市场,打造河南五星级灯具商场。

“15万平方米,汇集了大卖场、大店铺、大物流,形成了华中地区灯饰行业的大市场。”杨军说,600多商家入驻经营,国内外众多品牌云集,华丰灯饰界无论从档次还是规模,都是中原灯饰之最。“买灯具到华丰”成了消费者最习惯性的口语,也成就了“中原灯饰第一城”的美名。

满意,然后再创造让消费者满意和认可,这才是关键。

“当时中原地区没有一家专业的灯饰卖场。只做灯饰卖场的理念满足了商家对市场经营品类稳定性的愿望。尤其是我们给入驻商户提供到外地学习考察的机会,为商户提供店长培训、导购员培训、销售技巧以及投诉处理技巧等培训,给商户带来最大利益化。真正做到了‘鱼水’情深,相互不愿离开。”杨军说。

对品牌、产品质量严要求的准入制度;“先行赔付”举措;经营品种细分化的互补经营;重大投诉不超过一周解决,到最近推出的创新服务——“灯管家”。杨军说,专业市场一定要做“专业”。这就是开业仅三年,华丰灯饰界如此受欢迎的真谛。

升龙天汇广场11月16日开盘热销4.5亿元



11月16日上午7点,位于农业路嵩山路的升龙天汇广场,售楼部门前彩旗飘飘气球高挂,现场人潮涌动极为火爆,据小编观察有千余名购房者到场抢购。升

龙天汇广场还即将加推新房源,敬请大家期待!

8点,现场不少准业主在咨询开盘事宜,早早到来等待开盘选房。都在讨论着楼层,找着未来的邻居!而门口匆匆前来的客户仍然络绎不绝。为保证开盘选房活动有序进行,升龙天汇广场工作人员特制了详细的活动流程:客户现场签到处,核实身份,领取办理资料;凭办理顺序号进入选房区;签约区签署认购书。考虑到天气寒冷,工作人员特意加快工作节奏,避免购房者在室外等待过长时间。升龙天汇广场的工作人员积极把热水、热饮备足,给大家的心里再添一丝丝的温暖。同时由于购房者人数众多,选号组的工作人员嗓子均已沙哑,其敬业精神获诸多购房者赞许。

9点,选房准时开始,主持人向大家介绍完升龙天汇广场项目以及开盘选房活动的各种注意事项和流程后,选房正式开始。因为购房者较多,每个人只有有限的选房时间,每组选房时间限在3分钟之内,短短2个多小时,狂销4.5个亿!没有抢到房源的购房者们,争相询问置业顾问,还会不会加推房源。如此骄人的业绩,令业界内外都为之震惊,创造了农业路又一销售传奇!同时也从另一方面再次成功验证了升龙的品牌价值和号召力。

据悉,升龙天汇广场本次开盘推出的户型面积为73~125㎡多种户型,均价约8000元/㎡。

升龙天汇广场位于农业路与嵩山路

交会处总建筑面积240方,是郑州二环农业路沿线最大的城市综合体项目。升龙天汇广场在金水区、中原区、二七区三区交会核心,地理位置优越,构建完美出行“5分钟生活圈”,向东5分钟可达中心城区繁华地带——农业路花园路商圈;向南5分钟即为中原区二七区交会处的西区核心繁华地带——碧沙岗商圈、河医商圈。另外,项目南边紧邻4万平方米的月季公园,周边教育、医疗、休闲、娱乐、商业、景观等生活配套完善。项目涵盖住宅、写字楼、商业、SOHO、品质教育等多种业态。

据了解,升龙天汇广场紧急加推年终最后一批房源,11月30日即将盛大认筹,面积区间73-125平方米。 苏瑜

帝王洁具工厂直供会 30日和你相约中原博览中心

11月30日,帝王洁具特大型工厂直供会将在郑州中原国际博览中心举行。届时帝王洁具将在郑州掀起新一轮的促销狂潮,消费者将享受到现场就等于到了工厂的超级实惠。此次帝王洁具郑州地区工厂直供会将推出六大“金”喜政策,除了预约20元抵150元、部分产品三折优惠、系列新品现场体验、订购产品参

加抽奖等“传统节目”之外,本次活动最大的亮点无疑是“2998元全套卫浴搬回家”活动。帝王洁具致力于亚克力洁具已历时20载,已经成为洁具市场的知名品牌,并先后获得“中国驰名商标”、“中国卫浴十大品牌”等多项重量级殊荣,并在行业内率先推出了“限时响应售后服务”,完全解决消费者的后顾之忧。 师红涛

2013中美国际养老产业与养老地产发展高峰论坛举行

11月23日,由新乡宇华集团、美国美联汇国际集团、美国国际商业联合会联合主办的首届中美养老产业发展高峰论坛暨新乡养老产业项目投资签约仪式,在郑州某酒店举行。作为中原极富实力和社会责任感的本土地产集团,新乡宇华房地产开发有限公司

司秉持“责任 创新 合作 共赢”的主题,全力促成养老产业发展相对成熟的美方代表及数十家从事养老产业的机构来中国河南沟通交流、合作洽谈,并盛情邀约来自政府机构、金融单位、行业协会、养老产业投资开发企业的近百名精英出席论坛,共话发展。何岳川

姚良松大学开讲谈欧派逆袭

随着国家房地产调控政策的不断深化、加强,处在房地产行业下游的建材家居业也受到了影响,目前正面临着严峻的经营考验。

正当此时,姚良松于10月下旬先后在广东财经大学、华中科技大学和北京航空航天大学巡回演讲,给“寒冬”里的个人和企业点亮了一盏明灯。

逆势增长,欧派演绎民营企业突破样本

姚良松认为,楼市调控对家居行业的影响很大,而且中国房地产业、家居业未来的路可能会更加曲折,但是中国的总体城市化进程以及GDP高速增长的大背景不会改变,中国家居行业的未来仍充满希望。

据悉,借助科学的人才管理和创新的企业精神,今年第二季度欧派橱柜销售增长了35%,衣柜销售增长了50%,仅今年6月份,欧派衣柜便实现72%的爆发式逆势增长,欧派家居成功演绎了民营企业突破样本。

战略制胜,欧派逐步向“大家居”蜕变

对此,姚良松说,关键在于“选人、机制、掌舵”三方面的努力,也就是欧派的人才战略、铸鼎战略、“潮·流三部曲”战略等。他认为,员工是企业最大的财富,要将员工自我价值实现的过程转化为企业效益创造的过程,最终实现双赢。“欧派一直践行的‘潮·流三部曲’战略和‘铸鼎计划’,也是欧派成功突破困境的重要原因。”姚良松说。

据了解,“潮·流”三部曲,即“百炼成金、千舸争流、万山橙遍”。其中,“百炼成金”是指欧派基础竞争力的提升;“千舸争流”指遍布全国的千家销售终端;“万山橙遍”是指品牌的传播,最终成就欧派的品牌锻造。

点燃激情,欧派逆势增长提振行业信心。

姚良松表示,今年是“铸鼎计划”的收官年,对于欧派集团是极其重要的一年,今年欧派的销售仍实现增长,这对欧派在未来几年的发展起到了积极促进作用,也为欧派实现“百亿集团”目标保驾护航。