

TOP家居 | 访谈

商界因为有了你,“战争”味淡了许多

听听三八节家居行业美女老总倾诉的心声



兰红

在商界大多是男性的世界,因为有了这群美丽的女老总,商界的“战争”味淡了许多。从女性的特点来说,她们可能对“家”的理解更深刻,对家居业的特点、发展趋势看得更清,也更明白消费者的消费所在。她们有哪些优势?给事业带来了哪些发展动力?是如何处理好家人与工作的?在三八节来临之际,记者采访了几位事业有成的家居行业美女老总,听听她们的心声。

郑州晚报记者 唐善普

谈管理

工作上多用“柔性管理”

记者:女性管理一个公司或团队有什么优势?你的绝技是什么?

兰红:可能就是女性特有的感性和管理的弹性。我一直提倡机制激励人、文化塑造人、感情温暖人、事业凝聚人。

耿景枝:女人更善于察言观色,碰到问题时女性的协调性也优于男性。我总是能清楚地表达自己的想法,并乐于接受别人的意见,同时在管理领导上多是温暖交心的“柔性管理”。

孙蕾(沪上名家装饰董事长):我觉得一个企业要想长足发展,如何用人和做决策是最重要的。跟传统家装公司相比,我们没有太大区别。若说不同的话,那就是在产品的画龙点睛上。



耿景枝



孙蕾

谈感悟 女性更懂生活,所以在行业“有奔头”

记者:女性可能对“家”的理解更深刻,所以你们对家居业的特点、发展趋势看得更清,也更明白消费者的消费所在。

兰红:女性应该说更懂家,更懂生活。女性的种种特质,对于家的温情关怀,对于行业发展趋势的敏感把握,对于市场的理性思考,让我总能走在时尚、行业的前沿,对于消费者的需求的捕捉应该更为精准、到位。尽可能来满足

客户更多的品牌期待,实现在家居行业的价值。

孙蕾:我曾经立志要做一个服务全中国女性的装饰公司。

因为女性在家庭装修中起的作用比较关键,所以我们将更加关注女性在装修中的选择。

比如女性在家居中比较喜欢用色彩,我会建议设计师在做装修设计的时候多一些墙纸使用比例。

谈未来 时尚化、智能化将会成为更多消费者追求

记者:对2014年家居行业有哪些预测?理由是什么?

兰红:橱柜行业的整体化、健康化、安全化、舒适化、美观化等特点在2014年将会越来越凸显。同时传统工艺的时尚化、智能化将会成为更多消费者的追求。如何放大空间利用的现代组合设

计、复古与现代的混搭也将会是家装设计的主题。

孙蕾:国家房产调控这么有力,下游的家居当然会受到影响。但换个角度讲,这是好事。任何危机都面临着挑战,也许这次危机会让家居行业重新洗牌,抓住就会成长起来。

谈女性

把喜欢延伸成对客户的关爱

记者:商界因为有了你们这群可爱美丽的女老总,商界的“战争”味淡了许多,也生出了许多令人回味的谈资。你认为,女性与男性相比有哪些优势及对市场的影响?给事业带来了哪些发展动力?

兰红(河南鸿尚家居用品有限公司、郑州欧派橱柜运营中心总经理):我是一个懂得厨道、爱家爱厨房的女性。我常对员工说:“只有爱厨房,才会把厨房事业做得足够温暖!”只有对厨房、对家有感觉、有体验,你才会用心为客户考虑、为客户规划他想要的厨房生活,才会赋予我们的产品特有的生命力,才会打动我们的客户。把自我的喜欢延伸成对客户的关爱,对行业、对社会的责任。这散发着无穷的力量。

耿景枝(河南合美嘉家居有限公司董事长):女性的细腻、温和等特性,使得女性在交际过程中比男性更有优势,取得的效果也更好。

同时,在家具布展、颜色搭配、终端营销等方面女性也占优势,在耐力方面,女性也要强于男性。

谈自己

当好每一刻的角色

记者:事业有成,却不可避免照顾不到家人,这种影响你是如何弥补的?

孙蕾:许巍在《蓝莲花》里唱道:“没有什么可以阻挡,我对自由的向往……”换成我应该是“没有什么可以阻挡,我对未来的向往”。我会觉得亏欠了先生、儿子,也亏欠了自己。相信,时光一定会熨平每个人心底浮躁的扭曲的褶皱,然后在一个蓦然回首的瞬间,了无遗憾。

兰红:活在当下,快乐生活。这一刻,你是个很雷厉风行的职业女性,下一刻,你就是无微不至的妈妈了,再下一刻,又是个善解人意的妻子,每一刻都是真实的自己。



两周来,本报“TOP家居”部策划推出了“谁是中原最‘赞’家居品牌”调查活动。自活动开展以来,在家居建材行业和消费者中产生了广泛的影响。此次活动于20日结束,请消费者积极为自己心目中的最优品牌送个“赞”。

郑州晚报记者 唐善普

“谁是中原最‘赞’家居品牌”活动火热进行中 热心的消费者推荐家居建材品牌,自信的商家踊跃自荐 动动手指 继续送“赞”吧

反响“点赞”活动备受关注

此次“点赞”活动旨在提升家居建材品牌形象,引导市民树立正确的家居消费观念,同时也希望通过消费者的监督与反馈,促进我市家居建材市场的良好发展。通过消费者对家居建材品牌、产品、服务的“点赞”评价,最终选出最信赖的消费品牌,让广大待装修的业主们放心装修。

自活动开展以来,在家居建材行业和消费者中产生了广泛影响,不少热心消费者打进热线电话,推荐自己使用以后觉得不错的家居建材品牌,也有不少自信的商家踊跃自荐。

消费者张先生说,4月份就要拿新房钥匙了,正愁不知道怎样选购装修的家居建材呢,晚报的“点赞”活动的结果,正好能给他一个很好的参考。

业内 消费者的认可才是最好的“赞”

“消费者的认可才是对品牌最好的肯定,也才是最好的‘赞’。”红星美凯龙郑州商场总经理蒋维刚说,产品质量如何、服务是否优质,消费者拥有优先发言权。满园红木家具总经理胡宏观表示,只要商家时时刻刻心里装着消费者,没有不赢得消费者的支持与厚爱。消费者“赞”的品牌,反映的就是商家的口碑。

在河南佳和家居有限责任公司董事长兼总经理代传奇看来,“诚信为本、客户至尊、用心服务”的经营理念永远都不会过时,而这样的企业一定会被消费者喜欢,被“点赞”是必然的。

赖氏家具郑州分公司总经理王大军认为,让消费者“放心和舒心”,这既是对自己的承诺,更是一个企业对广大消费

者、对社会的责任。以心换心,必会赢得更多“赞”的机会。

期待 给心中的商家“点赞”吧

“TOP家居”举办此次“点赞”活动的目的,就是为消费者提供权威最优的家装品牌信息,更好地为市民构建“家”提供消费的参考和优质服务,从而让消费者能明白消费、放心消费。

为此,我们特别选取了家居商场、家具品牌、建材品牌和装饰公司进行调查,并细化从购物环境、品牌口碑、销售服务、产品价格、产品质量、商品种类、购物舒适度、服务态度等10多个方面,让消费者进行点评。

你可以为你心目中的品牌和商家送上“点赞”,同时也可以推荐你心目中最值得“点赞”的家居品牌和商家。另外,品牌商家也可自荐。