

双城记

购
城
铁
好
生
活
路
路
路

这些家居人物
为您讲述

创新家装 引领业界革命 口碑工程 拥有超凡力量

访郑州超凡装饰总经理王建涛

正确的理念,是做好事情的第一步

2014年的郑州家装市场表面寂静,实则暗流涌动。各大装饰公司在不利的经济大环境下,为争取更多市场份额拼尽全力,有的关闭部分店面,有的压缩人员,有的调整经理人。就在这样的市场环境下,王建涛,现任超凡装饰公司总经理,其一手管理的超凡装饰,在本土的装修市场异军突起,不仅占据了年销售额近亿元的市场份额,更创造了回头客数量全城首位的业界神话。郑州晚报 记者 蒋晓蕾

与王总谈话,你总会被他的随和和谦逊吸引,他将企业的良性发展稳固地“孕育”下去,用独特的管理经验和日渐完善的制度,把超凡装饰公司打造成了行业的标杆。

“超凡的发展,靠扎扎实实地练内功,靠完善公司管理制度、提升设计实力、规范施工流程、注重售后服务、培养团队精神、打造企业

文化,一步步走出来的。特别是在客户接待、设计审核、施工管理、工程监理、售后服务等家装业务全流程的管理、监控上都做到了严谨、完善”。

王建涛反复提到了“理念”这两个字。他认为,正确的理念是做好事情的第一步。“很多企业在发展的道路上出现了偏差,我认为是他们的理念出了问题或者没能一直贯彻下去。超凡装饰就是要提高自身的性价比,让消费者感到在他们花费那么多钱所享受到的服务中,我们是最好的。我们敢说我们是性价比之王,我们敢说我们有诚信!”



创意营销 充分了解业主需求

据了解,超凡装饰在本地扎根19年,在河南拥有稳定的市场份额,也获得了业主的广泛好评。超凡装饰的收获,无疑源自于对河南家装市场的把握。王建涛介绍到,目前有很多装饰公司发展的时间较短,存在一些较为混乱的事情,随着市场的规范,需要不断地净化市场空间。

“如何去解决客户的需求,实际上是在于一个良性的市场引导。我们在营销创新上下了很大的工夫,采取了反其道而行之的战术。大家都把宝押在十一的时候,我就把营销活动提前,9月份做了两场,十一后又做了一场,效果很好。”王建涛说。

此外,超凡的很多营销创意都是行业首创,引来业内不少人模仿。如超凡的“零管理费”、“零利润装修”、“5万包”、“免人工费”等,每次都吸引了大批的消费者。

“除了计划性强、策划完美之外,执行也很重要。目前,超凡已经形成了较为成熟的活动执行流程、标准,有明确的奖罚机制。这些都保障了每场活动执行到位。”王建涛向记者介绍到,超凡装饰2014年从销量上来看,比去年的成交量高了很多。在明年的工作规划中,也正积极地去探索新的发展方式。

的确,在家装的洪流中,超凡装饰总是与时俱进,按照自己的计划和节奏,一步步向着目标不断前进。

打铁还需自身硬,更要注重口碑和服务

“今年,我们引入了家居智能化系统,实现菜单智能化。”王建涛说。升级后的智能家装产品,可以让业主通过手机远程控制家里的灯、空调等,明年将继续加强高端设计提升,将超凡纯别墅专家设计打造成为国内顶级高端设计品牌,与国际化标准和流程接轨,实现材料全球采购。

市场的调整考验着企业的“内功”。超凡装饰正在对十大工艺进行升级,升级完全按照国际标准。王建涛介绍,升级着眼于客户关注的细节,例如,抽水马桶的下水管响声,是顾客十分头疼的问题,升级后的工艺是:横、竖下水管用隔音矿质棉层层包裹,再进行砖和瓷片的安装,可以大大减少马桶下水

管噪音。谈及未来装饰市场时,王建涛表示,只有服务好的企业才能“稳住江山”,分得市场一杯羹。“‘客户至上’的观念任何时候都不会过时。”王建涛坦言,真正占领河南家装现场份额的,靠的是口碑和服务,只有切实提高自己的内功,才能市场上占有一席之地。

中原家居行业
年终报告

郑州晚报 河南省装饰装修质量检验协会推荐家居赞品牌



Kainuo 凯诺舒适

采暖·净水·新风·热水



HELN 赫兰

厨卫集成顶专家

康耐登 KINETIC



青木堂 WOODY CHIC 现代东方家具



SC.CC 实创 | 整体家装 |



河南超凡装饰 扎根河南 打造百年诚信装饰品牌



姚氏 耐水腻子专家



CCTV.COM | FATSO 胖子 装饰腻子·黄金展位合作伙伴



简一 大理石瓷砖 因为专注 所以更逼真



绿都电线 环保高性能低烟无卤阻燃交联电线