



红星一哥 带给红星速度与激情 访红星美凯龙中原区域副总经理 郑州商场总经理王岩

在郑州家居圈,提起红星一哥,大家很容易就会想到王岩,作为红星美凯龙中原区域副总经理、郑州商场总经理,这些年来,年轻睿智的王岩跟随红星这辆超级战车,南征北伐,战功赫赫,无论是操盘长沙红星美凯龙,还是掌舵郑州红星美凯龙,王岩以其优异的表现,奠定了自己在行业中的地位。赵青/文 慎重/图

傲人成绩:红星美凯龙业绩不断改写

认识王岩的人,无不佩服他敏锐的市场洞察力。即使家居市场面临困惑,不少企业减缓了发展脚步,然而,作为“红星少帅”的王岩从未被这些困惑所迷惑,在他的带领下,红星美凯龙在郑州的步伐迈得更加坚挺、有力,而红星美凯龙的业绩也在不断改写,王岩又一次在自己家居职业生涯中,写下了浓浓的一笔。

王岩透露,今年,红星美凯龙郑州商场将围绕营销、服务、学习三方面努力:

加强资源整合,扩大营销渠道。对于身处一线家居卖场,如何吸引来顾客,转化为实实在在的消费力,成为今年年初王岩执掌红星美凯龙郑州商场后,选择亟待突破的第一关键点。王岩成立厂商联合营销中心,把各品牌商拉进来,可谓一举多得,不仅提升销量,也促进了和客户的沟通。此外,红星美凯龙郑州店今年还加强了与设计师的互动,成立设计师会员俱乐部,为消费者

带来更具附加值的置家消费服务体验。

升级服务体系,提高口碑影响力。为有效地保持与粉丝的互动,提高口碑影响力,红星美凯龙郑州店推出M-style会员制度,成为红星美凯龙会员即可享受积分抵现、会员专享8.5折等专属权益,今年下半年,还会出台更多为粉丝定制的专属优惠。采访中,“黏性”是王岩提到最多的一个词,他认为,这个“黏性”不仅是增加顾客的忠诚度,还有商户的认可。上任伊始,王岩就从商户反映强烈的“带客拉客”行为进行整治,每个店设立固定导购,并不定期派出“神秘客”进行抽查,发现违规商户就给予处罚。

优化培训学习,助力企业壮大。通过专家讲座、职业经理人分享、辩论比赛等方式,加强学习,提升综合素质。王岩认为,在这个处处面临挑战的时代,对自身进行战略调整、转型、升级非常重要,也才能找到更多的发展机遇。

破解难题:投巨资改造停车场

掌舵郑州商场,摆在王岩面前的,还有停车难题,尤其在遇到重大促销节点时,这一困境更加突出。王岩决定投

入巨资,给现有停车场升级改造,安装智能管理系统,有效掌控车辆信息,实施停车场有效管理,改善购物环境。

个性使然:“我只是个善于学习的人”

王岩帅气的脸庞上总是给人胸有成竹的感觉,不过他总是谦虚地说,一切成绩的取得都离不开团队合作,我只是善于学习。

王岩的创业历程并不富杂。大学一毕业就来到摩托城管委会,单位虽然不大,只有12个人,可都是行业的资深人士,如今谈起这5年经历,他还心存感恩,学会了很多人处世之道。

年轻的心总是想有更大作为,因为不安于太舒适的生活,2007年,王岩

跳槽来到红星美凯龙郑州商场,从此他和“红星”这个名字紧密相连,一步步从最基层的职员,做到了红星美凯龙郑州店的高层。2012年,王岩转战红星美凯龙长沙商场,在他和团队的运作下,红星美凯龙长沙商场迅速蝶变,打出的系列营销组合拳震惊业界。2015年年初,王岩又被委以重任,以中原区域副总经理、郑州商场总经理的身份,带领红星美凯龙持续发力,让其家居龙头的地位不可动摇。

居然之家让郑州女神有特权! “5·30女神当家日” 1亿代金券派送中!

进入2015年,居然之家连连爆出猛料:1月29日,许昌加盟店签约;5月27日,潢川加盟店签约;3月7日~15日,居然之家推出“诚天下信居然-千万豪礼大派送”大型促销活动;5月适逢居然之家郑州店开业6周年店庆,又以“王者盛宴”为主题活动推出系列大餐,奉献给所有支持居然之家发展的消费者和经销商。赵青

持续发力的“居然速度”

走过了发展史上具有重要里程碑意义的2014年后,居然之家在2015续写飞速发展的辉煌,居然之家郑州公司总经理蔺智勇说来如数家珍:

1月29日,许昌加盟店签约,许昌加盟店是居然之家在河南地区成功签约的第二家特许加盟店,也将是许昌第一家集家具和建材为一体且定位明确的中高档卖场,必将为当地消费者带来焕然一新的家居购物体验 and 享受。

5月27日,潢川加盟店签约,潢川在河南省县级市中发展处于领先地位,但截至目前仍没有一个集家具、建材为一体的综合型专业卖场,居然之家潢川加盟店在此时应运而生,填补了当地家居建材市场的空白,满足了当地经销商和消费者的需求。

3月7日~15日,居然之家推出“诚天下信居然-千万豪礼大派送”大型促销活动,5月适逢居然之家郑州店开业6周年店庆,以“王者盛宴”为主题活动推出系列大餐,一如既往以最优厚的政策、最实惠的价格,感恩全城消费者,创造了家居市场新一波“牛市”行情。

持续给力的“居然服务”

居然之家始终坚持服务创新,及时解决消费者在消费过程中各个环节的“痛点”问题,千方百计解除消费者的后顾之忧,先后推出了“先行赔付”“同一品牌同一价”“一个月无理由退货”“送货安装零延迟”“三包期延至三年”“明码实价”等一系列服务承诺。

为真正让广大消费者在装房子买家具过程中能够“明明白白”地消费,居然之家又在2012年“3·15”前夕

宣布在北京地区实施“明码实价”,成为家居行业首推“明码实价”的卖场。“明码实价”是指商家向消费者销售商品和提供服务时必须公开标示价格,并按标示价格与消费者进行结算,不接受任何讨价还价。根据居然之家“同一品牌同一价”的要求,这个价格还不得高于该商品在同城其他卖场的实际交易价格,高出的价格居然之家负责差价双倍返还。

居然送好礼

想让你家的女神更温婉吗?想让你家的女汉子变女神吗?居然之家郑州店“女神当家日”于5月23日拉开帷幕,为全城消费者量身打造一场时尚温馨的家居购物盛宴。

5月23日~6月7日期间,顾客享“女神送大礼”活动,消费满6000元获600点购物基金券,购欧美、儿童家具定金大翻倍。5月31日9时~11时,购物再送购物卡。

5月30日当天,前100名购买建材品类(购物需满5000元)可获赠海马莱思太空记忆枕一个。

居然之家郑州店“女神当家日”活动力度空前,为顾客们准备了劲爆“女神抢爆品”,价格低至30元。

除了商户让利外,居然之家商场也给予了大力度补贴,疯狂油卡多买多得,百份巨奖满额即抽,千万豪礼下单即送,530件金牛礼先购先得。

