

华埔装饰:百舸争流中的“奋楫者”

——华埔装饰集团董事长张革命专访



百舸争流，奋楫者先。从贫寒的农家子弟，到光耀门楣的大学生；从远在深圳衣食不保，到创业者企业家；从对装饰一无所知，到带领华埔三年拿下郑州“两个第一”。而今，入驻中原十年，泛舟家装长河，“知天命”的华埔装饰集团董事长张革命，在百舸争流中依然敢为人先、步步为先，带领华埔在持续、稳健的发展之路上步履铿锵。郑报全媒体记者 刘书芝

敢为人先

一诺千金“一个都不能少”

1994年夏季，张革命砸掉了人人羡慕的“铁饭碗”。从同学口中，他得知深圳有个制衣厂招女工，每个女工工厂返300块钱费用。张革命通过村里喇叭一喊，一天时间就组织了由62个姑娘组成的南方打工团。

由于没挤上火车，62个姑娘分成了两批。几经辗转到了工厂，却没有见到同学和其他30个人的身影。张革命慌了，安顿好他带去的32个姑娘，急急忙忙往家赶，以寻找同学和其他姑娘。

谁知一进家门，映入眼帘的是满院子怒气冲冲的父老乡亲。原来，同学带去的人中有两个姑娘跑回来了，同时带回来的还有一个说法：“张革命就是个人贩子，把60多个姑娘都骗到广州和深圳卖了。”险被村民打死的张革命只有一个念头：一定要把剩下的人找到，一个都不能少。

背负着“一个都不能少”的承诺，张革命就此开始了“流浪”生涯。所幸，6个多月，硬是把散落在深圳各个工厂的30个姑娘全部找到，兑现了“一个都不能少”的承诺。

先知先觉

独具慧眼“掘得首桶金”

1995年，历经磨难从深圳回来的张革命，到郑州亲戚家的服装批发店帮忙。有一次去母校推销产品，他的大学

老师想让他入伙校办化工厂。

就这样，23岁的他加入了这个只有一个技术员和一个锅炉工的校办企业，担任业务厂长。在校办化工厂干了2年1个月，1997年4月，张革命开始独自创业。

天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨……甫一创业，张革命就被泼了一头冷水。“怀揣3000块钱去购买包装桶，在郑州汽车北站被偷个精光，是女朋友借遍同学朋友，才让我把创业给坚持了下来。”张革命说。

后遇1997年的经济危机，第一次创业的张革命以失败而告终。再次创业的张革命，顺风顺水，积累了不少财富，并且在2001年，成功迎娶陪他走出人生低谷的妻子。

客户优先

“门外汉”带出家装领头羊

2011年金秋，华埔装饰将家装梦想的种子播撒到中原大地。

2011~2015年，华埔装饰的经营规模以每年30%的速度稳步递增。

2016年，因合伙人意见分歧，对装修原本一无所知的张革命，无奈走马上任、掌舵华埔。

上任后的张革命做了三件事：第一，在原材料普涨的情况下，用规模效应来说服供应商把原材料价格下降20%，给消费者让利；第二，对工程质量极致追求，每周都去装修现场进行检

查，让消费者省心；第三，建立客户满意度系统，凡是被客户投诉的设计师和工程经理，无理由进行处罚，让消费者放心。

三年时间，这个“门外汉”带着华埔员工拿下郑州两个第一：公司业绩郑州第一、员工薪酬郑州第一。

与此同时，围绕客户满意度，张革命还对公司进行了一系列改革。功夫不负有心人。短短4年，张革命就带领华埔装饰重回行业前列，“傻子式”的服务方式、让利模式、共赢模式，让华埔成为中原家装产业的一面旗帜。

一马当先

做中原家装行业的“独角兽”

当下，在全球疫情、地产周期、精装时代、流量分散、跨界竞争等局势下，家装行业无疑步入寒冬。

而这种种“危”，在张革命看来，恰恰是“机”，会加速不良企业出局的速度，是优秀企业胜出的良机。“2020年大家都在唱衰，华埔实现了40%的逆增长。2021年，我们早早就完成了全年既定目标。”

“华埔装饰前10年的发展是踏实稳进的，已形成以郑州为中心、辐射周边市县的完美布局。”张革命坚定地说，“未来，华埔将不断提升客户的安全感、信任度、满意度，力争用5年的时间，将华埔门店做到500家，成为中原装饰行业的‘独角兽’，让华埔的装修红利惠及更多中原父老乡亲。”

华埔装饰

精装 | 整装 | 软装

工装 | 旧房改造

装房子就找华埔装饰

114转华埔装饰
www.chinahuapu.cn



关注官方抖音二维码



关注官方公众号二维码

郑州东部大区：金水区商都路5号满圆红红木城4楼
郑州西部大区：中原区中原路与华山路和昌大厦5楼
郑州南部大区：管城区航海路与城东路东北角华埔装饰
郑州北部大区：金水区花园路与广电南路向南50米路东
三全路丰庆路交会处向西200米路南