

华埔装饰 以客户满意度做百年企业



华埔装饰集团董事长 张革命

张革命,男,汉族,出生于1972年10月,祖籍河南省上蔡县,现居住河南省郑州市,是河南家装行业从事实体企业的行业领导者。现任华埔建筑装饰工程有限公司董事长、郑州繁森实业有限公司董事长、蓝集建筑装饰工程有限公司董事长,同时还担任工信领军企业全国常务副会长,郑州市总商会副会长等。

从一无所知的“门外汉”到中原家装行业的“独角兽”,华埔装饰集团董事长张革命专注家装十余载,服务客户60000+,始终以客户满意度为服务宗旨,创新发展,在百舸争流的家装长河中波澜壮阔,为百年华埔扎根生长。正观新闻·郑州晚报记者 李冬生

诚信立足,创新致远

2011年金秋,华埔装饰将家装梦想的种子播撒在中原大地。

2011~2015年,华埔装饰规模以每年30%的速度稳步递增。

2016年,因股东经营理念出现分歧,出身化工事业的张革命无奈掌舵华埔装饰,并在了解华埔装饰的经营管理现状之后,进行了一系列大刀阔斧的改革。

在原材料普涨之际,用规模效应说服供应商把原材料价格压缩20%,让利消费者;严把工程质量关,每周四带队巡检工地,重奖重罚,让消费者省心;建立

客户满意系统,凡是被客户投诉过的设计师和工程监理,无理由处罚,让消费者放心。

张革命在管理公司的过程中,一直把诚信、服务、质量作为企业发展的基石,坚守着“诚信立足,创新致远”的信条。在企业的发展过程中,他是高瞻远瞩、披荆斩棘的领导人,重视人才的培养和现代化的管理,不断引入新技术积极推进新跨越,并在项目设计、施工过程中植入低碳、环保的概念,推进了公司和行业的可持续发展。

开疆拓土,提升服务

关注国民生活需求,高质量供给满足不断升级的消费需求,是张革命顺应市场、推动发展的眼光洞察。

2011~2023年,张革命带领华埔装饰不断开疆拓土,形成东南西北中5家旗舰店围合布局,30000㎡的经营面积,矩阵化模式,全面打开以郑州为轴心,多品类、全渠道布局的中原市场,为客户装

修提供了考察的便捷性。同时,华埔装饰全面升级套餐,多渠道品牌导入,携手顾家家居、欧派家居、全友家居全新打造“一站式”整装高品质家居生活体验,开启AI数字化工程交付新体验,赠送工程验收标准手册,用匠人的精益求精,用精装修的服务体系反哺于家装,做值得客户托付的企业。

客户满意度为先

“谁忽视产品质量就砸谁的饭碗。”这是张革命对消费者的承诺。

围绕客户满意度服务,张革命提出了一系列改革政策。只与一线品牌战略合作,针对行业陋习,率先制定规范标准,提出“三十项质量不合格砸无赦”“三十项终身保修”“十年质保 终身维护”,并与官方媒体联合启动“百万质保先行赔付”,共同为消费者品质装家保驾护航。

“客户给你送锦旗不代表真的认可你,只有给你转介绍了,才说明真的认可你。”张革命始终把产品质量放在生存发展的首位。正是这样的责任感,才塑造了华埔装饰在家装行业诚信务实的正面形象。

健康、快乐、让利、分钱

“健康、快乐、让利、分钱!”张革命常说,身体是革命的本钱,有健康的身体,才能有健康的企业。

2020年,张革命带领华埔装饰中高层每周二晨跑,并提出“千金计划”,与超重的员工对赌,督促大家减重运动起来。对张革命而言,华埔每一位员工的健康他都有责任,他说:“只有大家身体健康了、精神了,才能更好地服务客户,成就自我。”

“做企业不是我的全部,生命要活得有宽度。”张革命坚定地说,“华埔要做百年企业,我就坚持做一件事,认认真真做好客户满意度,让实现人们美好生活的好设计、好服务、好方案走进千家万户,让人们的生活空间更加美好,这就是我最大的满足。”

华埔装饰

精装 | 整装 | 软装 | 工装 | 旧房改造

华埔装饰专注品质家装

114转华埔装饰

郑州东部大区:
金水区商都路5号满园红红木城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(河南一建)
郑州北部大区:
金水区花园路与广电南路向南50米路东

扫码关注华埔装饰

