

八方电器：以诚立信 铸就卓越

□记者 曾宇凌

洛阳首家专业家电卖场、洛阳最早成立售后服务中心的家电卖场……说起八方电器在业内屡创第一的佳绩，洛阳八方卓越电器有限公司总经理张增朝说，企业要想实现可持续发展，必须以诚立信，方能以信致远。

洛阳首家专业家电卖场

“上世纪80年代到90年代，中国家电市场是国外进口彩电和冰箱的天下。八方电器成立之初，在芳林路、道北家电市场和唐宫路家电市场设有3个家电专卖店，面积都不大，只有三四百平方米，主要经营进口家电。”说话的人叫张增朝，15年前，他成为八方电器首批员工，如今，他成为洛阳八方电器的掌舵人。

2001年10月1日，这个日子注定要在八方电器的发展史上书写浓墨重彩的一笔。这一天，洛阳首家专业家电卖场——八方电器上海市场步行街店正式开业，洛阳家电业也由此掀开了全新一页。当时，洛阳老百姓第一次接触到家电超市大卖场这种形式，全新的购物体验 and 超低的价格，在给老百姓带去惊喜之余，也在业内引发了轰动。

最早成立售后服务中心

老百姓买家电，除了品牌和产品性能，最关心的就是售后。如今，售后服务已经成为洛阳家电卖场吸引消费者眼球的卖点之一。这背后有

八方电器的一分功劳，因为它是我市最早成立售后服务中心的家电卖场。

“十几年前，老百姓家里的冰箱、电视坏了，多半是找家电维修‘游击队’，价格不透明不说，服务更是跟不上。”张增朝说，洛阳八方电器在成立之初就设立了专业的售后服务中心，虽然只是3间60平方米的小房子，维修人员也只有4名，但无论是在价格还是服务上，都力争让顾客满意。

“白天干销售，晚上背空调”

2002年是八方电器发展最快的一年，同时洛阳家电市场也在快速发展。那年夏天，空调卖得特别火。八方电器向消费者承诺：空调自销售之日起，保证在一天内安装到位。为了信守这个承诺，不仅送货员加班加点地忙，连销售员也上阵送货。

“我们白天穿着白衬衣，扎着领带向客户推销空调，晚上把领带一解，就开着送货车给客户送空调。最多的一天，我背了7台空调，白衬衣变成了黑衬衣，人也累瘫了。”张增朝说。

这些年来，八方电器陆续在洛阳开设了多家

门店，在不断改变洛阳家电市场的同时，也为这个市场不断注入活力。2011年，八方电器先后开设纱东店与王城店两个大型的形象旗舰店，举办了多场团购会和砍价会，曾多次打破家电行业单店的历史销售记录。

“以诚立信，以信致远。”张增朝说，这八个字贯穿了洛阳八方电器15年来的发展历程，也成功地让“买电器到八方”这句话根植于洛阳百姓心中。

报企合作 见证发展

“我们从1998年开始在《洛阳晚报》刊登促销广告，从最初的中缝广告，到后来的通栏广告，再到现在的半版和整版广告。广告投放力度不断加大，既是对《洛阳晚报》强大传播力的信任，也是企业自身实力不断增强的表现。”张增朝说，15年来，《洛阳晚报》见证了八方电器的发展历程。

张增朝说，在《洛阳晚报》创刊20周年之际，他衷心祝愿“咱家的报”越办越好，八方电器会一如既往地坚持“连锁就是力量，低价就是硬道理”的经营理念，携手《洛阳晚报》一起迎接洛阳家电市场的新时代。

诚 信

诚信经营 始终如一

企业的发展离不开企业文化的建设，企业的核心正是诚信。今世福珠宝就是这样一家以诚信立业的企业。

一走进今世福珠宝老成店，映入记者眼帘的便是几十节摆满黄金饰品的柜台。正在店内检查货品的赵逆涛说，如今的今世福已经从最初单一销售钻石的两节柜台，发展为在全国设有50多家直营店、100多家加盟店的综合珠宝卖场，销售黄金、钻石、铂金、彩宝、翡翠、和田玉等。

2010年10月，今世福成功并购哈尔滨秋林集团股份有限公司，成为国内珠宝企业并购上市的首个成功案例；2011年9月，今世福开设独立品牌单体经营面积全国最大的直营店——中国珠宝第一城……这些辉煌成绩与今世福坚持诚信密不可分。

赵逆涛说，作为洛阳的本土珠宝品牌，今世福从发展之初就秉承“立足本土、发展全国、做百年企业、做全国最大珠宝企业”的发展理念。企业要想做大做强，产品质量永远要放在第一位。

新视野眼镜：诚信至上 顾客第一

□里里

提起新视野眼镜，洛阳老百姓几乎无人不知。从最初的大明眼镜整合调整为新视野眼镜，它已经深深地扎根洛阳。从上世纪80年代初第一家专业门店起步，新视野已经成长为拥有近20家大型连锁店的眼镜业“领潮人”。新视野眼镜董事长陈成者说，目前，新视野眼镜的会员已有15万人，企业的经营秘诀是“以诚待人，以技服人，为顾客创造价值”。

诚信为本 专注配镜27年

1986年，陈成者在老城创立了第一家属于自己的眼镜店——大明眼镜。当时的洛阳眼镜行业技术相对滞后，消费者缺乏对眼镜质量和眼保健的认知。大明眼镜提出了“诚信、专业、服务”的理念，率先引进电脑验光技术，开展普及眼保健文化活动。大明眼镜十分重视产品质量，对顾客提出的要求会在第一时间内解决。就这样，大明眼镜的企业信誉逐步建立起来并被顾客认可。

2004年，大明眼镜与新视野眼镜强强联合，实现了专业、品牌、资源的二次升级，建立了洛阳当时最大的眼视光验光中心和眼镜标准化装配制作中心。新视野眼镜在质量管理方面率先通过ISO9001国际质量体系认证，对进货、验光、加工、装配等环节都层层把关，保证每一副眼镜在交付给顾客时，都是合格品。

专业验配 对顾客负责

陈成者说，眼镜是“半医半商”的特殊行业，这就要求眼镜店为顾客检测的验配数据务必准确，专业的验光、装配和服务都是必不可少的。

新视野投入大量资金引进专业设备和技术，成立河南省首家U视视力光中心，集预防、控制、验光、矫正、科普于一体，突破了传统眼镜店的服务模式。该中心拥有先进齐全的视光诊疗设备，包括日本全自动综合验光仪、德国卡尔蔡司RVT精密扫描定位仪、UBM眼部B超仪、Humphrey视野分析仪、视觉训练仪等国际先进设备，采用美国OEP视功能综合检测法与医学验光相融合，从接待问诊、第一次电脑验光仪检查、曲率仪检查、裂隙灯检查、雾视到瞳孔反应、综合验光仪检查，到精密数据扫描定位仪、戴镜（明暗）适应、开具处方等26步，每一步都体现了新视野对顾客的负责和关怀。

加工装配是配镜的另一个重要环节。新视野引进当今世界顶级的法国百利奥系列全自动电脑扫描加工装备，建成了新型三维一体加工中心。该设备具有激光扫描、精准微测量、自行检验、钻石璀璨磨边抛光、开槽打孔、照相记忆以及

容威家电：用心浇灌 诚信之花

□记者 高亚恒

作为我市民营企业中的一颗闪耀之星，容威家电自1993年创建以来不断发展壮大，从原来的以经营国产品牌为主，到如今得到国际知名品牌青睐，并受到顾客的一致好评。容威家电董事长车炳恒说，这与容威一直坚持诚信有着密不可分的关系。

创业时 用诚信换第一桶金

“刚创业时，我们都是下岗职工，口袋里根本没多少钱。”车炳恒说，当时缺少资金，他和一起创业的伙伴只能先向经销商赊几台电器，再找买家将电器卖出去，从中赚取一点差价。虽然资金很紧张，但他们坚持讲诚信，从不拖欠经销商款项，这才慢慢积累了创业所需的第一桶金。

创立容威家电后，他们需要到银行贷款。最开始，银行只肯贷给他们几万元或几十万元。有时候到了需要还款时，资金却没收回来，每到这时，他们都会想方设法地凑钱及时还款。如今，凭着良好的信誉记录，许多银行都非常愿意和容威合作。

容威家电创建20年来，见证过四五十家家电企业的倒闭。对于这些倒闭的企业来说，最难的就是向家电卖场要钱，但每当他们面对容威时，总是不会为这个犯难，因为当算清账目后，容威会利索地支付所有款项。企业倒闭了，但企业里的人不会倒，到新公司就职的人念着容威的诚信，会主动来找其合作。就这样，凭借这些诚信的举动，容威的财富雪球越滚越大。

发展时 他们用真心待顾客

容威家电成立之初，就开展了月末抽奖活

动。这个活动一直坚持到现在，已经举办了上千次。对于抽奖活动，车炳恒始终坚持一点——一定要让奖品真真正正发给消费者，绝不弄虚作假。

如今，每到月末抽奖这一天，容威门前总是人山人海。在人潮中站着的，有不少是曾从台上抱走电视、抬走冰箱的顾客。“不用过多宣传，只要你踏踏实实做事，顾客的口碑就是最好的宣传。”车炳恒说。

让顾客感到暖心的事，容威还做了很多。车炳恒说，记得有一次，一名顾客在容威购买了一台1000多元的乐华牌彩电。到了秋收时节，这名顾客把彩电搬到田间，和邻居们一起看电视，没想到突降暴雨，彩电被淋坏了，顾客便找到容威公司要求维修。这时，容威公司犯了难，因为乐华公司已经倒闭了。为了让顾客满意，容威先后花了900多元，将那台被雨淋坏的彩电寄到广东维修。看着被修好的彩电，这名顾客十分感动。

壮大时 企业不忘回馈社会

容威家电发展壮大后，没有忘记回馈社会。在这些年里，容威家电与《洛阳晚报》合作，做了许多好事。

多年前，《洛阳晚报》刊发了一篇文

章，讲述老城区一个女孩独自负担家庭重任照顾两个残疾哥哥的事。车炳恒看到报道后很感动，主动联系这名女孩，并送去了一台洗衣机。容威的举动，让社区里的人开始关注这个特殊家庭，关心这个坚强女孩，大家纷纷伸出援手。

前一阵，《洛阳晚报》持续关注并报道了在洛遗失学费的女大学生的事，容威家电得知后主动送去学费，解了女孩的燃眉之急。

“我们想做的是起个好头，带动大家都去做好事。”车炳恒说，容威虽然是一家民营企业，但从从来都没卸下过肩上的社会责任，他希望在容威的带领下，社会上能形成一种好事好的氛围。

