

楼·家居

逆市飞扬 彰显魅力

——访居然之家洛阳店总经理王凤彪

□本刊记者 刘丁 文/图

在今年市场大形势不太好的情况下,一些家居卖场的生意不太景气,但是居然之家洛阳店却逆市飞扬,令人刮目相看。取得如此骄人的业绩,是因为居然之家洛阳店本身的品牌魅力,还是因为其掌舵人总经理王凤彪的个人魅力呢?或许兼而有之。

居然之家洛阳店开业5年来,销售量翻了一番,消费者口碑非常好。这背后有什么诀窍呢?

在8月8日居然之家洛阳店5周年店庆前夕,本刊记者带着这些问题采访了居然之家洛阳店总经理王凤彪。



居然之家洛阳店总经理王凤彪

业绩 5年翻番 缔造传奇

居然之家洛阳店开业5年来,创造了一个又一个辉煌,缔造了一个又一个传奇——

5年前营业面积1万多平方米,现在营业面积5.7万平方米。

5年前100多个品牌商户,现在300多个品牌商户。销售业绩5年翻了一番。

直接安排就业1500人,为相关行业提供就业机会上万个。

毫无疑问,目前居然之家洛阳店已经成为西工区品牌数量多、档次高的代表性品牌家居卖场。

总经理王凤彪进入家居行业10年,进入居然之家6年,自去年9月来到洛阳执掌居然之家洛阳店以来,带领年轻的团队,锐意进取,不断创新营销模式,受到居然之家洛阳店所有品牌商户的敬佩与欢迎,得到了所有员工“崇拜”。

特别是他今年重点策划和推出的几个重磅促销活动,宣传力度之大,优惠力度之大,促销活动之丰富,场景之火爆,震撼人心,颠覆认知,在市场不景气的大背景下逆市飞扬,取得骄人业绩。

3月21日,“全民目击”大型促销活动,人气爆棚;6月21日,郭冬临见面会火爆异常,销售额再创新高;8月8日,5周年店庆重磅促销活动即将火热来袭,优惠力度前所未有,势必又是一场疯狂的消费盛宴。

服务 不折不扣 完美传承

谈起为什么居然之家洛阳店能逆市飞扬,王凤彪自信地说:“第一,我们很好地传承了居然之家的品牌魅力,还有企业文化的建设和服务承诺不折不扣地执行。第二,我们拥有一支年轻的、激情满腔、吃苦耐劳的优秀团队。第三,我们不断创新营销模式。第四,我们能设身处地为商户和消费者考虑,实实在在让利,让他们感动,他们自然也支持我们。”

“居然之家作为全国大型家居卖场连锁,目前在全国已经开设

117家店,拥有卓越的企业文化、经营理念和一整套严格的服务体系。而这些我们从北京到洛阳,都将之完美传承。”王凤彪表示,居然之家以“向消费者倾斜”为根本原则,先后推出了“先行赔付”“绿色环保”“统一退换货”“一个月无理由退换”“同一品牌同一价”、送货安装“零延迟”,红木大会堂“全保真”、家之尊“100%纯进口”、非定制商品三包有效期延长为三年等诚信服务承诺,受到广大消费者的认可与信赖。

团队 年轻卓越 拼劲十足

“我们非常重视人才的培养和团队的建设。”王凤彪表示,居然之家洛阳店拥有良好的培训制度、工资体系和福利保障制度,因此吸引了大量优秀人才。这个团队非常年轻(包括他自己在内全为80后),学历高(管理层均为本科以上学历),渴望成长,善于学习,拼劲十足,吃苦耐劳,异常团结,拥有强大的凝聚力

和向心力。

他说,这个团队战斗力极强,许多人因为工作太忙,主动放弃一周两天的休息时间,加班加点,不畏劳苦,跑小区、进楼盘,做市场、做营销。他们采用“老客户营销”“小区营销”“造势营销”“街头营销”等多种创新营销模式,取得了惊人的业绩,奠定了逆市飞扬的坚实基础。

感恩 实在让利 真情回馈

“我们始终抱着感恩之心,对支持我们的品牌商户感恩,对广大消费者感恩,以实实在在的实惠和让利活动真情回馈商户和消费者。”王凤彪表示,商场的感恩行动也感动了众多商户和广大消费者。

比如,此次5周年店庆活动,众多商户为了回馈商场,拉动人气,推出许多亏本产品,而且不限量:欧路莎一款马桶仅售399元,

TATA一款木门仅售980元,德国品牌汉斯格雅一款花洒套件仅售899元,赫尔班纳一款床垫仅售899元……

而广大消费者被感动后就会付出行动,比如3月21日的“全民目击”大型促销活动和6月21日的郭冬临见面会,他们都表现出了火热和疯狂,这就是最好的支持;相信8月8日的5周年店庆活动,他们依然如此。



对于家里装修的败笔,有没有相应的补救措施?对于因设计欠妥而造成的遗憾有没有挽回的余地?您的疑惑,我们找专家解答;您的意见,我们刊登出来供大家参考。欢迎发送邮件至305081458@qq.com,扫描二维码、添加《洛阳晚报·楼市周刊》公众号(见D01),将问题发送给我们。

灯带和射灯 漂亮不实用

□本刊记者 刘丁

后悔案例:说起装修,周先生最后悔的事儿就是在客厅电视背景墙上装了不实用的灯带和射灯。为此,还在电视背景墙上方吊了顶(一尺多宽)。吊顶上方时间一长,灰尘积得很厚,可是由于太高,打扫起来非常麻烦。灯带和射灯只在装修完后的一个月,亲戚和朋友来家中学习装修经验时“炫耀”过,之后就再也没有用过。再后来,连他自己都忘了客厅中还有灯带和射灯。他感觉装修还是以实用为主,如果不实用,一味地追求花哨,不仅多花钱,而且打扫起来十分麻烦。

“我们家的客厅面积不算太大,当初在设计电视背景墙时,装修公司的人说,客厅是一家的‘脸面’,是否时尚,是否上档次,主要看电视背景墙,要想使电视背景墙的漂亮效果能淋漓尽致地展现出来,就需要灯带和射灯等灯光的渲染和烘托。当时我一想,觉得有道理,如果亲戚和朋友来到家里,看到客厅内的装饰太过简单,不是太寒酸了吗?不是太没有面子了吗?所以,我就听取了装修公司的建议。可后来才醒悟过来,装修公司哪是真正为自己考虑,他们只是为了增加一些项目,赚更多的钱而已。”周先生十分后悔地说。

他表示,为了使客厅内的灯光效果达到最佳,他特意跑了好几家灯饰城,逛了许多家灯饰店,货比三家后,才花费几百元买了灯带和射灯。

安装好后,当时看效果的确不错,但是后来有一位朋友来到他家看了装修后,说灯带和射灯如果一直开的话,非常费电。夏天开,会散发热量,使客厅内很热。他听后觉得有一定道理,但没往心里去。

装修好的一个月,许多亲戚和朋友来家里看新房和装修,灯带和射灯的确开了几次,当他们都夸装修漂亮时,周先生也非常开心。

可是,随着时间的推移,来家里看装修的人越来越少,最后几乎没有了。从那以后,灯带和射灯几乎没有用过。

后来,周先生的老婆让他至少一个月来一次大扫除。他清扫客厅内的吊顶和灯带,还有一排射灯时,简直苦不堪言。

因为太高了。他要搬梯子,爬上去,而且还要将梯子挪移好几次,才能将吊顶、灯带和射灯擦拭干净,累得腰酸背痛的。最关键的就是,这些东西平常几乎用不到,这让他非常后悔。

专业人士点评:

装修一定要从实用角度出发,不能一味追求花哨。灯带和射灯是否安装取决于业主的喜好,不能一概而论。如果业主喜欢简简单单的装修风格,并且不太喜欢大扫除,那么可以不安装灯带和射灯。如果业主对电视背景墙的效果比较看中,喜欢唯美的客厅氛围,喜欢绚丽的灯光和色彩,并且不怕打扫卫生,那么自然可以安装灯带和射灯了。