

他们用创新撬动了2007年南京家居业

2007年度家居影响力人物



闻爱平



姜玲



王允林



张晓强



许祖员



董铭



徐振宇



许伯林



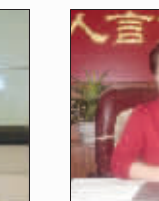
乔永东



宋国祥



陈金贵



李品璐



堂杰

王允林 整体家装的“刮风者”

■获奖理由
家装如何进行完整规划设计?装修投资又该如何合理理财?在经历清包、半包模式之后,整体家装模式被推了出来,并实现了装修与家具、配饰、家电等同步配置。2007年的家装市场从此刮起一股“整装风”,“刮风者”就是龙瑞装饰董事长王允林。

堂杰 让家装登上“大雅之堂”

■获奖理由
“全面解码2007家装理念,全新家装设计改变现代家居生活”。2007年1月7日,在南京中心大酒店,这个口号在一场家装博览会上被提了出来。而这口号也拉开了家装公司开进星级酒店、举办单体家装展会的序幕。随后,众多家装公司纷纷开进星级酒店……

乔永东 体验馆开花的“园丁”

■获奖理由
体验式消费是什么样的?2007年3月9日,北京科宝博洛尼,这个曾在橱柜市场制造几多风云的品牌,将触角伸向了体验式消费模式。并在南京开出了首个大体量完整家居体验馆。他们用七套风格不同的家装样板间,配套全品类自有品牌产品,使得体验馆这种新型零售终端在南京市场上全面开花。谁将这种模式带进了南京家装市场,他就是——北京科宝博洛尼南京公司原总经理乔永东。

董铭 揭开家装黑幕的“小个子”

■获奖理由
家装市场黑幕重重,除了

拥有话语权的媒体会时不时地曝光一些之外,会有哪个家装公司站出来揭露黑幕?面对面装饰董事长董铭,这个貌不惊人“小个子”,就做出了这样一件令业内震惊,让消费者叫好的事——发布“家装潜规则”,让消费者了解家装黑幕。

徐振宇 “精装套餐”回归平价

■获奖理由
家装能不能回归平价时代?家装能不能像精装修一样,打包给家装公司全盘“代理”?能,绝对能!美庭家居高级顾问徐振宇用自己独特的方式做出了回答——品牌公司打出“288精装套餐”,不但让家装实现了平价,而且实现了全装修。

闻爱平 “家装教父”弄潮下游

■获奖理由
下游依托上游,上游到下

游试水,这种延伸性的相互渗透,在2007年的家装市场变得相当频繁。但其中可圈可点并创造了令业内不可等闲视之的“全方位发展模式”企业——中保龙装饰,在成就了“南京人自己的家装品牌”之后,又打开了自有品牌地板、橱柜的市场网络。中保龙装饰董事长闻爱平,做人低调,做事却不从低调的“家装教父”级人物。

张晓强 “明星效应”成就自身

■获奖理由
国内地板市场,明星代言此起彼伏。一个又一个的地板品牌,依靠“明星效应”获得了品牌效应。地产品牌谁首当其冲?鑫屋,这个生于南京、长于南京的地产品牌,在一个生于东北、长于东北的汉子手中,成长为全国知名品牌。鑫屋地板总经理张晓强,在2007年牵手江苏卫视主持人孟非,将鑫屋推向了又一个发展巅峰。

许伯林 我的“屋檐下”我做主

■获奖理由
无论是知名的一线品牌,还是名不见经传的二三线品牌,进入市场的首要阵地当属建材卖场。但有一个人,不甘心“人在屋檐下”看“房东”的眼色,而是自己单开炉灶,创造了地板零售的新业态——地板超市,并由此脱离了建材卖场的束缚。他就是柏林地板超市董事长许伯林。

宋国祥 土生土长的“木匠师”

■获奖理由
同样是地产品牌,虽然做的不是地板,却和“木”紧密相联——东方邦太橱柜。2007年1月10日,这个在南京市场堪称龙头的橱柜品牌,与国际两大材料供应商奥地利爱格和韩国韩耐,形成了战略合作同盟。地产橱柜品牌由此再上一

个台阶。而做出此番举动的人物,就是东方邦太橱柜董事长宋国祥。他做的是“木”,但开拓市场却并不“木”。

许祖员 打破“瓷碗”走得更远

■获奖理由
长久以来,依托大卖场做“店中店”,已经成了品牌陶瓷代理商固有的营销方式。他们为什么会这样做?原因很简单,品牌不是自己的,资源不是自己的,没必要或者没能力做强做大。但这样的一个代理商——华欧建材,却将自己代理的品牌——马可波罗,推向了南京陶瓷市场的巅峰,并开出了体量达到3000平方米的单体门店。华欧建材总经理许祖员,陶瓷市场站得更高、看得更远的一个人物。

姜玲: “小女人”做出大事业

■获奖理由
说到了建材卖场,就不能

不提这一群体的影响力人物。综观这一市场,好美家、百安居、金陵、金盛、石林、红太阳、红星、月星等,都是家居零售业鼎鼎有名的大佬。身处零售前沿,促销自然是必不可少的常规战术。但却有那么一个大佬——石林家居连锁,在大打常规战的同时,还打起了“阵地战”。它以家居全品类商品实现了“农村包围城市”,并以“四面开花”的网点布局,塑造了20多年老品牌的新辉煌。石林家居连锁总经理姜玲,这个身材娇小的女子做出了大事业。

李品璐 与“红太阳”一同升起

■获奖理由
2007年5月26日,紧邻栖霞大道的迈化路口,城北区域内最大的建材卖场红太阳家居迈步开业,在市民关注的目光中落成开张。提起红太阳,南京人都知道它是位于桥北的一座大型建筑装饰材料批发零售老牌卖场“红太阳装

饰城”。然而在红太阳集团商业板块新的组织架构中,自此又多了一个以连锁店形式与红太阳装饰城比肩的零售平台——红太阳家居。这个“红太阳”自母体红太阳装饰城华丽转身,在主城区升了起来。红太阳家居连锁总经理李品璐,与“红太阳”一同升起来的行业明星。

陈金贵 “三驾马车”的“马夫”

■获奖理由
别以为建材超市只卖建材,它也会卖家具。2007年9月28日,好美家建材超市的又一个延伸业态家具广场开张营业。这个隶属于中国龙头商业集团百联集团旗下的家居品牌,这个中国首家超市业态的建材零售平台,2007年在南京将家具打造成了与建材、家装并存的“铁三角”,实现了家居全品类商品“一站式消费”。“马夫”就是好美家南京店长陈金贵。 快报记者 胡永军

两大协会——行业的守望者

苏州红蚂蚁、上海聚通、宁波瑞时、北京亚光亚……一个接一个区域大佬杀进南京;整体家装、单体展会、体验馆、一站式消费、地产家具产业基地……一个新的服务平台涌现出来……2007年的南京家居市场,群雄四起,硝烟弥漫。在纷争的前沿,在硝烟的幕后,家居行业的“娘家人”——南京市装饰行业协会、南京家具行业协会,始终把握着行业发展的方向和企业前进的脚步——进取自有天地,但别走错了路!小到单个企业,大到整个行业,没有他们守望者,就不可能有今天的辉煌。他们,当受“行业贡献奖”。

装饰协会:我们搭舞台企业来唱戏

锦华、龙瑞、美庭、中保龙、钟凯丽……说起这些南京本土家装公司,家里做过装修的南京市民,可能都如数家珍。但如果说南京市装饰行业协会,可能就不一定那么如雷贯耳了。可如果没有这个行业的“娘家人”支撑,上述品牌乃至南京的家装行业,并不见得能发展到今天的局面。

举办“家博会”,制订“准入和请出自律办法”,

推出家装施工、设计等示范文本,出台人工费指导价手册……在这一系列规范行业、实现放心家装的幕后,南京市装饰行业协会的身影频繁而活跃。南京市装饰行业协会会长朱炳生表示,因进入的门槛以及从业人员的素质不高,使得家装业在并不很长的的发展时间里,却呈现出“高不成、低不就”的尴尬局面。最显著的就是,品牌

公司难以形成合力抵御家装“游击队”,消费者对家装行业缺乏应有的信任。 “出于为消费者打造放心家装平台,为品牌公司构建健康有序的发展环境,我们举办了家博会。我们搭起这个舞台,就是为了让正规的牌公司唱戏,让消费者享受到规范家装的益处。”朱炳生说,“众人划浆,船才能行得快。一个行业的发展,如同此理。”

家具协会:重振“宁派家具”雄风

“沿汤山、上峰、土桥以及板桥、滨江一线,目前已经初步形成了家具产业链。而随着上峰家具工业园投入运营,南京的家具生产将形成规模化,产业链也随之得以延伸。”2007年,南京家具行业协会成立20周年。在当年6月份举行的庆典仪式上,南京家具行业协会秘书长徐长林说出了上述一番话。 谈及20年历程,他感慨颇多:从当初的鼎盛到之

后的没落,南京家具行业经历了一段让人不忍回味的兴衰史。上世纪八九十年代,南京一批知名品牌如南木、麒麟等,在全国家具市场人所皆知。当时,“宁派家具”号称“中国家具四大家族”之一。 但之后,南京家具行业逐渐没落下来。有的老牌企业已淡出市场,有的老品牌逐渐失去了往日耀眼的光芒。而与之形成鲜明对比的是,外来品牌却在南京家具

市场占据了主导地位。“宁派家具”落寞得只存在于南京人的记忆中。 而20年后的今天,新的“家具王国”出现了。占地面积达1200亩的上峰家具工业园,从招商到品牌进驻到新产品面市,无不留下南京家具行业协会的点点滴滴。与此同时,欧宝、雄丰、伊春等一批地产家具品牌,开始在南京家具行业协会的引导下成长起来…… 快报记者 胡永军

钟凯丽装饰 JOAN-CAREY DECORATION
全心全意为您家

热烈祝贺

钟凯丽装饰荣获“全国住宅装饰装修行业百强企业”
董事长钟凯利女士荣膺“全国建筑装饰行业优秀企业家”

至尊中国

十年特惠 席卷全城

值此集团十周年庆典之际,凡在2007年12月15日—2008年1月31日期间在钟凯丽装饰交纳定金、签订施工合同并交齐首期款的客户,将享受以下特惠:

- ★设计费免70%
- ★工程总价95折
- ★钟凯丽品牌橱柜8折(不含台面)
- ★完工送保洁一次
- ★三年保修,终身维护

最终解释权归钟凯丽装饰所有

样板房直通车 | 发车时间:每周六下午13:30 发车地点:南京国际贸易中心28层 参观内容:橱柜公司、材料公司、经典样板房 预约电话:84720500/84720600

南京设计院:中山路16号国际贸易中心28楼03室 电话:84720500 84720600
六渡工作室:中山路18号国际贸易中心28楼02室 电话:84788835 84788934
天禄工作室:山西路8号金山大厦11709室 电话:83248126 83248864

城东分公司:石门坎路10号1楼107号(石林广场东侧) 电话:84651655 34651899
江宁分公司:江宁东山街拓南街95号(苏果社区后面) 电话:52192338 51190441
大厂分公司:(新店址进行中……) 电话:57767438 57767439

海兰装饰 HAILAN DECORATION | 国家一级企业
品味生活从海兰开始

盛大开业

元月12日
新街口国贸旗舰店 OPEN

- ▶ 香港著名设计师伍柏生先生(海兰装饰艺术总监)解析08年家居流行趋势
- ▶ 6S家装体系新闻发布会
- ▶ 参赛样板房进行颁奖

特邀

张和祺先生:紫金山天文台台长/国务院学位评议组委员
卢央先生:中国科学院副院长兼易学研究所所长
现场为您解析家装布局与方位学的关系
即日起在国贸旗舰店预约登记报名

TEL电话: 84780001

开业优惠活动 详见店内告示

新街口旗舰店:南京中山东路18号国际贸易中心1楼
总 部 地 址:南京迈皋桥寅春路78号
电 话: 025-84780001
电 话: 025-66616499

WWW.NJHAILAN.COM