

# 有家,就有了一切

纪伯伦说:“我,是为了在爱的荣耀、美的光辉中生活。”爱和美是多少人苦苦追寻的东西。可在陈琪玲看来,有了家,就有了一切。“家,是人奔波一辈子的目的地。家,是爱和美交集。”

## 她 画像

当南京家装业的一帮大老爷们还在以家装公司、装饰材料和家具为基础“整合”资源打整体牌的时候,陈琪玲却以一介女子的身份开辟了一片新的天空:基于墙纸和布艺等后期配饰整合家具和材料,打造了专门从事家居艺术设计的整体体验馆。而且一出手就是5000多万元,一开店就是3000多平方米,威格·米润卡一跃而成为南京体验馆面积最大的家装品牌,瞬间吸引了业内人士的眼球。

## 她 家主张

“现在的我,绝大多数时间都在忙于‘所谓的事业’。可在终日的忙碌中,我却不止一次地彷徨、挣扎。”陈琪玲用“所谓的事业”来形容她正从事的工作。“我所从事的行业其实是让大家重视家,让家呈现出最为美好的一面。可我真能带给自己家的,却很少。”

“家不只是一个让人吃饭睡觉的地方,而应该是让人享受与家人一同吃饭睡觉的地方,是一个舒心又安全的地方,是能消除疲惫、慰藉心灵的最终归宿。也是我一辈子奔波与努力的目的地,是爱和美交集。”也是基于对家的这种理解,陈琪玲怀揣着“给家穿上最美丽的时装”的梦想,开创了威格·米润卡,开始了她装扮许许多多美丽的家的旅程。

## 她 家素描

“家的色彩很重要。”陈琪玲没有过多地介绍她家简约美式风格的装修,却一再强调色彩所能带给人的舒适性。“我家的客厅面积有近60平方,而且比较通透,采光很好,因此我选择了黑色底的墙纸。黑底上,有红色的鹦鹉,有红花绿叶,这样的搭配很大气,随意,自然,让人觉得很舒适。再配上夕阳红的窗帘相呼应,整个家里都显得很灿烂、温馨。”

陈琪玲选择饰品的标准很简单,要么有视觉冲击力,要么耐看。“比如我从威尼斯带回来的面具、

泰国的雕象链子、印度的手工刺绣毯子、缅甸的碎宝石面具……这些装饰物都很有特色,装饰性很强,还能帮我盛满回忆。”

## 她 家建议

花的美丽,在于它的千姿百态;家的美丽,则在主人对于家的理解的千差万别。衡量家美丽与否的标准,其实就是每个人心中对家的梦想。所以,想要布置一个美丽的家,首先要知道自己想要什么。或现代、或古典,或安静、或张扬,不在乎装修公司到底花了多少钱,而在于家中是否有自己留恋的东西。

“人情远比价格标签重要。”陈琪玲说:“朋友节俭缩食买给我的生日礼物永远是家中最美丽的装饰,因为它们记录了我所走过的人生岁月。”

当然,在装扮家的时候也要讲究情调和情趣。“不过我所谓的情调并不是只有路易十三或是皇家礼炮才能营造的。贵的,流行的东西不一定是最好的,自己喜欢的才最好。人还是应该自然一些,坦然一些。”

快报记者 王燕



陈琪玲  
威格·米润卡总经理



陈琪玲家随意自然

## 她 角色理解

出乎意料的,陈琪玲对于自己女强人的角色并不满意,她认为这对于一个女人而言并不算一种成功。“到了我这个年纪,就会觉得,事业、金钱等物质的东西其实都很虚,真正重要的反而是亲情、友情。家庭对于每个人来说都很重要。孝义是为人之本,我一直对我父母很好,与兄弟姐妹相处得也很融洽,惟一遗憾的是对自己的两口之家关注不够。”

陈琪玲坦言,由于没有小孩,她在家中并没有尽到一个女人所应尽的责任。“这也就是所谓的不完整的人生吧。”

快报记者 王燕

# 鑫屋地板的

在南京的地板行业,提起鑫屋地板的当家人张晓强,无人不知无人不晓;但如果提起白淑华这个名字,可能就要愣上一愣:谁啊?殊不知,没有白淑华,鑫屋地板乃至张晓强,绝不会有现在这样的成就。

## 恋曲 1990

那是1990年。张晓强从部队复员回到了辽宁丹东老家,进了公交公司当上一名公交车司机,日子过得如白开水一样平淡。直到有一天,调度台的值班员突然换成了一位美女,让张晓强眼前一亮。从此生活开始不一样了,追求白淑华几乎成了张晓强工作之外的又一项“工作”。

丹东的冬天很冷,张晓强每次开车经过调度台签收时,总看到白淑华的手被冻得通红。他花了50多块钱买了一副最好的纯羊皮手套,偷偷地塞给了她。那时,张晓强的月工资只有200来块。白淑华感动极了,一下子就投入了张晓强的怀抱……

## 下海弄潮

赵本山有个小小说,黑土和白云结婚时穷得叮当响,唯一的家用电器就是一把手电筒。白淑华说,她和张晓强结婚的时候,情况就是那个样子。到了1994年10月,为了照顾儿子,白淑华就没怎么上班了。张晓强一个月300来块工资,要养

活一家三口,小日子过得很紧张。

1995年,张晓强决定下海。在捣腾过服装、摆过食品摊之后,他开始涉足地板生意。张晓强负责进货、送货,白淑华负责销售、管账。虽然很苦很累,但创业的过程中,让他俩更加贴心了。

丹东地方不大,生意也不怎么好做。到了当年年底,张晓强一算,地板卖了约有1万平方米,可由于没有质量意识,也没赚到几个钱。

## 转战扬州

1996年,张晓强夫妇俩东拼西凑了4万元,在扬州商租了间不到50平方米的门店,开始了二次创业之旅。

那个时候,张晓强一门心思忙着引进鑫屋这个品牌,还要在工厂盯着生产过程,家里、店里的事情全靠白淑华一个人支撑。早上不到6点,她就要起床,给儿子做早饭。送儿子上幼儿园后,就往店里赶。晚上关店以后,又匆匆忙忙到幼儿园接儿子,再带着儿子到菜场买菜,买完菜回家忙做饭。每天都要忙到夜里10来点才能歇下来。

# “半边天”



白淑华 鑫屋地板经理

到了1998年底盘点时,夫妻俩都吓了一跳:当年竟然卖了近6万平方米地板。不过,他们并没有得意,而是树立了更远的目标。

## 挺进南京

1999年初,张晓强夫妇带着初成规模的鑫屋品牌,来到了与扬州一江之隔的南京市场。初来乍到,积蓄的资金全部投在了开店和品牌推广上。

两人的小日子过得还是很紧。南京夏天高温闷热是出了名的,夫妻俩都是在东北长大的,怕热。晚上热得受不了,张晓强就搬盆凉水往身上冲。白淑华看着心疼,就攒钱装了一台空调。这样一来,有好几个月她都没给自己添过一件新衣服……

快报记者 胡永军

# 坚持就是“生活家”

五年前,在实木多层地板还没有完全被认知的情况下,有这样的一个女子,毅然选择了它作为事业发展的新起点,并靠着坚持到底的信念,成了该领域在南京市场一个举足轻重的人物。她就是生活家地板南京区域总经理陈翠萍。

## 初涉家具业

1987年,陈翠萍进了安徽天长的一家国营家具厂,干起了销售员的行当。“那个时候,在我们那个地方,没有像今天这么多的渠道购买家具。普通人家的人



陈翠萍 生活家地板南京区域总经理陈翠萍

结婚、盖了或者买了新房,大多自己到木材市场买点木材,再请木工打几件家具。经济条件好点的家庭要买成品家具,得找人托关系到我们厂来定做。”

这是一份让很多人羡慕的工作。陈翠萍说:“别人买不起的衣服,我能买;别人出去玩,身上只有几块钱甚至一分钱都没有,而我却有几十块钱甚至更多。”

## 开起杂货铺

但是好景不长。到了1991年,新式家具开始流行,陈翠萍所在的家具厂开始减产继而停产,她也下岗了。

陈翠萍是个不会服输的人。她很快筹了两三万块钱,租了间60多平方米的店面做地板。

2002年,陈翠萍成了一个品牌实木地板的代理商,并到南京开了第一家地板专卖店。没想到,开业没几天就遇到了一场大雨,仓库被淹了,地板全泡在水里,损失了10多万元。

在巨大的压力下,陈翠萍告诫自己,一定要坚持,坚持到底。”

## 牵手生活家

2002年底,陈翠萍到北京参加了一次展销会,与生活家地板结缘。生活家实木多层

起了板材生意。“那时说是做板材,其实就是一件杂货铺,除了板材还卖油漆、涂料、五金件。”

小生意投入不大赚得不多,自然雇不起帮手,进货、销售陈翠萍一个人就全包了。陈翠萍说,那时真的很辛苦很努力,但杂货店生意总不见起色,赚的钱有时还不够家里的日常开支。

## 坚持再坚持

1993年,陈翠萍揣着买断工龄的5000元南下深圳,进了一家服装厂。服装和建材是完全不相干的行业,没一年时间她就做不下去了,只好又回到了天长,重新做起了建材生意。不过,这次她聪明了,除了依然做板材以外,从一开始就做地板,慢慢变成专做地板。

2002年,陈翠萍成了一个品牌实木地板的代理商,并到南京开了第一家地板专卖店。没想到,开业没几天就遇到了一场大雨,仓库被淹了,地板全泡在水里,损失了10多万元。

在巨大的压力下,陈翠萍告诫自己,一定要坚持,坚持到底。”

快报记者 胡永军

地板当时在东北很有市场,但在南京却不为消费者所认知。陈翠萍非常看好实木多层地板的消费潜力,认为其必将成为消费的主流。陈翠萍成了生活家在南京的代理商,并做好了亏三年的准备。

随后两年,陈翠萍账面上亏损了80万元。陈翠萍依然坚持,并调整了经营思路。2005年3月份,生活家地板首次参加家装展会,实现了近400万平方米的销售量。靠着客户口碑相传,巨大的市场效应随后而来,到了2007年,生活家地板在南京已经实现了近10万平方米的销售量。

## [ 主人公语 ]

“三八节”快到了,这是我们女人的节日,我愿意同我们生活家的消费者一起共度佳节。3月8日-28日,我们生活家的全场地板将由现行的8.7折优惠到8.3折,而且在一周内付清全款的消费者,还可以享受到每平方米20元的再优惠。此外还有3款厂价地板以及8款特价地板优惠销售,并送生活家巴洛克特酿红酒1瓶。

快报记者 胡永军



## 大型建材家居连锁超市 家居乐 Homelike



开工献大礼  
活动时间: 3月1日—3月23日

瓷砖卫浴 满1000元送168元现金券

地板、电器满1000元送100元现金券  
木门、移门、柜体满1000元送168元现金券

油漆、木材、五金电料、家居装饰等更多品牌折扣,更多特惠惊喜……

家居乐超市  
服务热线: 8008289386

家居乐装饰公司  
龙蟠店咨询热线: 84684026 84684222

地址及乘车路线: 南京市龙蟠中路403号(原金陵啤酒厂)4、7、90、82、305、46、104、87、58到七里街站或通济门站下车即可

一站购齐  
无理由退换  
低价承诺

便宜到家 放心到家

家居乐·装饰公司

家装人工费 6.8折

活动时间: 2月19日—3月18日

A 购料满10万,人工费6.8折  
购料满8万,人工费7.8折  
购料满6万,人工费8.8折

B 全享超市春季购材现金大礼  
最高可得15800元现金券



政府主办的最具权威性的家装盛会

# 春季南京家装文化节 2008 盛大开幕

展会时间: 3月7日--9日  
环保节约·诚信和谐 会场地址: 南京市规划建设展览馆(玄武门22号原江苏展览馆)

【主办单位】南京市建设委员会  
【承办单位】南京市装饰行业管理办公室  
【协办单位】南京市消费者协会、江苏科技馆  
【网址】http://www.njzsb.cn  
【法律顾问】江苏南京熙典律师事务所  
【支持媒体】南京日报、现代快报、金陵晚报、扬子晚报、南京晨报、东方卫视、江苏科技报、南京电视台十八频道、南京体育台、南京新闻台、南京交通台、DMG数码媒体集团、新浪、南京家居、龙虎网  
【会刊承办】江苏科技报  
【现场直播】FM104.3南京体育广播《明月照我家》主持人: 明悦

## 家装文化节组委会 精美礼品发放方法

著名书画家优秀作品每日4幅,分别赠上下午第1名、第50名中签者;精美礼品每日34份,分别赠上下午第2至18名现场中签者;家装盛会,奖品多多,等你来拿!

在本次文化节上,各大设计风格激情碰撞,演绎家居时尚潮流,为广大装修业主提供丰富的家居文化大餐。使本次文化节成为南京市民家装咨询的好去处

政府撮合 品牌企业唱大戏 装修市民终得实惠。在本次文化节上,组委会特别邀请众多家装监理、环保监测方面的专家以及媒体相关人员组成专家组为业主提供咨询服务,提供更多保障,让广大装修业主做放心实惠家装。

公益活动 免费参观 开闭馆时间: 9:00-17:00 咨询电话: 83753578 83753566