

对话李洋:年轻的地板老行家

从13岁起就开始思考地板营销,27岁完成李洋地板转型

李洋地板,一个南京家喻户晓的地板品牌。十几年来,这个品牌成就了一个与其同名的年轻帅气的CEO——李洋,这个27岁的年轻人,爱跑车,爱时尚,更爱事业,爱创新,他既是年轻的守业者,又是新时代的开拓者。明天,是李洋和李洋地板的大喜日子,不仅要把李洋的人生带入新阶段,也将开启李洋地板营销史上空前绝后的佳作。



创业

父子齐上阵 13岁就在思考如何卖地板

在外人眼里,27岁的李洋拥有和年纪不相符的地位和财富。而只有李洋自己知道,这一切是怎么得来的。和很多年轻人一样,李洋也是由“创一代”的父亲挣下第一桶金,然后由自己一步步努力,开疆拓土。李洋坦言:“我创业的确有父亲打拚的基础,但自己也付出了别人看不到的努力和艰辛。”生于1985年的李洋,13岁就开始辅助父母,暑假在自己家的地板专卖店打工,运货、售后、销售,从最苦的工作一步步做起,而很多同龄人彼时不过在家里抱着西瓜、看着电视。“十几岁的孩子还在考虑期末考试要考多少分,周末去哪里玩,而我想的是,如何才能卖出我的第一块地板,如何让进店的人成为我的第一个客人。”

如今,年轻的李洋俨然已是南京地板界的“老资格”。“父亲是创业者,我是守业者,不进则退,慢进也是退。”父子齐上阵,这在南京家居圈并不多见。在工作上,李洋和父亲在工作上的观点时而不谋而合,时而产生激烈碰撞。“父亲虽然是60后,但是思想很开放,很多时候我们都能达成共识。但是有时候我俩也有各自的思考角度,父亲大多还是以我的想法为主。父亲有着丰富的



即将于明日大婚的李洋,婚房自然选择李洋地板

经验和经历,而我最缺乏的是挫折,很多时候证明他的想法更正确。”

守业

注入新血液 李洋地板更加年轻时尚化

“14年来,李洋地板一直在转型,我的父亲完成了第一次转型,将李洋从代理商转为自己的品牌;我作为继任者,通过第二次转型让这个品牌更加年轻化,现在李洋地板的英文LOGO是LEOYOUNG, YOUNG在英文中是年轻的意思,所以李洋地板也代表年轻、时尚、小资,我给它定位是法式古典主义风格,很适合年轻一代。”和60后的父亲相比,身为80后,李洋的思维自然更跳



跃,新想法也更多,李洋地板之所以连年都能注入新鲜血液,不得不归功于李洋。热爱生活的态度让李洋获得了不少灵感,“我们在设计地板的时候,总是先想象着这一款地板铺在客户的家里合不合适。每一块地板,无论是价格、样式和材质,都要让客户觉得满意。实用、好看,就是李洋的宗旨。”

作为年轻人,李洋的营销思路也显得棋高一着。2009年,李洋策划了“亮剑惠全城”;2010年,李洋策划了“非诚勿扰”、“焰火迷城”;2011年,李洋策划了暑期档大片“地板也疯狂”,而2012年7月,一场名为“7月7日,最强喜事”的结合自己婚礼推出的天时地利的事件营销,更是令人充满了期待。

现代快报记者 袁阳

月星家居再度惠民

7月7日~8日,月星家居龙蟠路店和卡子门店再次启动惠民举措,让全城的市民享受更多的优惠,届时,捷安特折叠自行车、格力空调扇、家用空调、液晶电视等都将作为好礼相送。

据了解,月星惠民举措给消费者带来的是实实在在的实惠,活动期间市民到商场消费满5000元就可以获得100元苏果购物卡,多买多送。并且,只要是消费的顾客都可以获得精美礼品一份,消费满1万元可获得格力电风扇一台、满3万元可获得格力空调扇一台、满5万赠送捷安特折叠自行车一辆。此外,活动期间消费的顾客都能够获得抽奖券1张,参加液晶电视、家用空调等大奖的抽奖活动。

明天18:00~23:00,曲美、锐驰、优美家、我爱我家、芙莱莎、长实、CBD、诺亚、和木居、伊兰格斯、光明11个品牌展位联合知名装饰、建材厂商在月星龙蟠路店进行大型夜场活动,由南京著名主持人PK厂方总经理,让消费者占足工厂便宜。(王雪)

百安居团购大让利

7月14日,百安居雨花店团购大让利, TOTO满2000送200;林牌地板满5000返200,再送198元精油1瓶;特地瓷砖最高买十送五;诺贝尔满1000送150,满5000元再加送一台微波炉。凡在7月13日~7月22日签约百安居装修设计中心,还可以再享受装修材料费9折优惠,更多惊喜,尽在百安居!地址:南京市卡子门大街90号(麦德龙对面)

刚刚过去的6月,南京楼市明显受到刺激,也直接影响到了南京家装业。其中南京终结者装饰“放价跑量”效应非常明显,6月业主在终结者装饰下单累计达到近140户,堪称南京家装界今年的销售奇迹。

周末一揽子装修直通车

体验“3万搞定100m²”,含基础装修、11项主材、4项家具、3大家电等看房听课、咖啡美餐、中央空调、全程免费,报名热线:86465211



南京终结者创今年家装单月下单奇迹

综合目前市场,建筑面积在100平米的新房环保精装修,一般人会认为至少要花5万~8万,而南京终结者装饰在6月推出的“一揽子工程”装修仅为3万元,含基础装修、11项主材、4项家具、3大家电等,有业内人士称此报价甚至低于业主请“游击队”自装的价格。

终结者装饰6月发布了“家装一揽子工程”后,确实业内引起不少轰动,很多装修业主抱着半信半疑的态度来到了终结者在安德门地铁站北200米,摩卡空间酒店4楼终结者装饰总部,看过终结者装饰过的成品及半成品的样板房及听了终结者装饰的高层专家召开的“3万一揽子装100平米”专场解析会,详细了解了“一揽子”内容与服务,近距离体验了终结者装饰2千平米的奢华体验馆及终结者“一揽子工程”带来的省心省钱省时家装新模式后纷纷决定下定单。

“6月我们总共接待了大约近200户业主,约500人次,我们订的盒饭就超过500份,其中大约70%的业主第一次来访第一次就给我们下了装修定单”,终结者装饰方面统计的数字只能用火爆来形容。装修业主6月下单的盛况让装修公司近期有涨价计划,在涨价前南京终结者装饰决定7

月7-8日再推一次“一揽子装修!3万搞定100平米”活动。错过8月活动的业主,可赶快报名,报名名额仅限38户,凡报名者均可获赠精美礼品一份,先来先得,送完为止。

真低价+大品牌+国标质量,打动了装修业主

王女士向我们展示了她对比多家装饰公司的报价表,她告诉我们,“我跑了很多装饰公司,相比终结者装饰的装修清单,内容更全面,价格是真低价,关键它还是有国家正规资质的南京老牌企业,我信得过。我以前以为小公司、游击队便宜,其实终结者装饰价格跟小公司、游击队差不多,但它比同档次品牌公司更低30%-40%,而服务是大品牌大服务,我们预定后,首席设计师免费给我们量房、设计、做预算,并不担心低价切入、漏项报价,它们承诺给消费者提供的预算与最后的决算不超过1%,施工质量按国标验收,水电工持证上岗,刻水电隐蔽工程光盘,余牌施工队施工不另收服务费,主材可以一站式购齐不高于市场价,且还负责送、补、退,双重质保,另环保写入合同,全程跟踪,售后按国家规定,防水质保5年等”。

□本版撰文:阳光



在500平米的咖啡区,业主可边喝咖啡边与设计师洽谈

◆ 3万装100平方米“一揽子工程”解析表 ◆

项目	一揽子内容(包工包料,主要材料环保E0级)
乳胶漆工程	上海立邦美得丽,含3底两面,墙面同色,阴阳角修直
地砖工程	含完全不透水高瓷九砖,专业勾缝,倒角
厨卫吊顶	高级塑钢型扣板吊顶,含阴角线、奥普浴霸
门窗套工程	门、门套、窗套,含锁、门吸、铰链、大理石窗边挡水板
地面工程	品牌复合地板、含踢脚线、防虫垫
家具工程	四门有门大衣橱、鞋柜、电视柜、写字台加书柜
家电工程	品牌欧式吸油烟机、灶具、热水器,含安装及辅料
橱柜工程	吊柜、地柜、人造石台面及铰链、拉手等辅料
其它	含品牌龙头、花洒、水槽等大小五金、洁具、洗水盆、卫浴挂件、面板开关、水工配件、灯具
水电工程	新房送1500元水电改造费
杂费	上下楼费、垃圾清理费、工程跟踪、成品保护费、运费、灯具洁具面板开关、五金安装费等

备注说明:以上一揽子工程,包工包料含软装费用约3万元,具体内容、工程量、材料以合同公示为准

◆ 家装样板房直通车 ◆

“装100平米一揽子仅3万元”即将涨价?为了让装修业主放心选择不错过实惠良机,下周末大家可前往南京终结者装饰2000平米奢华美式体验馆一探究竟,看装修样板房、到近500平米咖啡休闲区早咖啡、听“3万环保精装修回家”专家专场解析会,可与资深设计师一对一交流,风雨无阻,免费午餐,包接送,中央空调。如果您也想跟随着家装考察团,可提前拨打热线报名,名额仅限38户,有精美礼品赠送。

开车时间:7月7日—7月8日(上午9:00及下午2:00各一班)

上车地点:三处上车点齐发,鼓楼公园正门口、大桥饭店正门口(建宁路上)、安德门地铁站北出口金陵花卉交易市场门口(100路公交车总站)

◆ “一揽子装修仅3万”解析会 ◆

时间:7月7日—8日(周六、日)
地点:终结者装饰 安德门地铁站北200米摩卡空间酒店4楼(雨花西路258号)
交通路线:雨花西路与雨花南路交汇处,至龙福山庄、能仁里、安德门地下
备注说明:大型停车场可免费停车,打车30元内可报销

24小时报名热线:86465191 86465211