

# 进一步提升品牌美誉度

## 美庭家居董事长徐振宇纵谈企业发展之路

从288套餐到49天快装,从雄霸南京到扩张苏皖,从环保先锋到便民服务,从2003年到2013年,美庭已经经历了10个春夏秋冬。10年,对于一个品牌来说不算长,但是美庭却走出了自己的特色,他们不断创新和改革家装模式,成长为南京家装行业第一阵营的重要角色。

现代快报记者 袁阳



美庭家居董事长徐振宇

### 品牌历史 10年成就华丽蜕变

十年,是一个年代,对于一个品牌来说不算长,但是对于家装行业来说,却是最好的黄金时代。“美庭的十年,正是中国家装发展最迅猛的十年。我们抓住品牌、战略、渠道、资源等一些关键性的要素,最终促成了美庭的成功!”美庭家居董事长徐振宇如是说。2003年,美庭家居在南京城东成立,从成立之初,就不断在业内掀起一场家装革命。

2005年,美庭率先对木工板进行升级,全面采用全系列金福湘E0级多层板;此后,美庭家居全系列采用市场上最好的胶水——汉港系列环保胶水;2006年,美庭家居对饰面板材料进行升级,用兔宝宝E0级饰面板取代E1级饰面板,接着成功组建美庭家居顶级环保材料供应体系,包括汉港系列环保胶水、德国都芳水性木器漆、德国洁水PPR水管、大盛无醛板、德国舒尔茨水性漆、兔宝宝E0级饰面板、韩国三一负

离子涂料、金福湘E0级多层板材、长颈鹿漆等;同年5月,美庭推出“环保家装完整解决方案”,全方位地提高工程环保质量。

2006年,北京市装饰行业协会发布文件《关于加强建筑装饰装修工程环境污染控制管理推行室内环保一票否决制的通知》。随后,南京市装饰行业协会开始推行“环保一票否决制”,并将美庭家居确定为唯一试点单位。

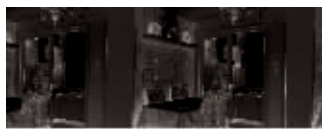
2007年,美庭推出288、588套餐;2010年推出了“0增项全项套餐”;2011年,美庭首创“召回”、“49天拎包入住”等;2012年3月,美庭家居向全市市民免费发放“装修便民服务卡”,同年,美庭在南京开设22家社区店,并在全国增加8家分公司。在大多数家装企业保持传统经营方式的时候,美庭家居却毅然选择革新,实行企业转型,并一步一个脚印,用实际行动向世人展现了它一次次的转变,不得不说是这是一场颇为华丽的蜕变。

### 创新模式 精装修套餐全面升级

除了环保,美庭还在产品上狠下工夫。2007年首创的全新装修模式“28800精装修套餐”,刚登陆南京就引起了众人的关注,在两年内迅速发展,美庭也成为了南京家装行业套餐模式的领军者。从怀疑、观望,到现在的选择、信任,美庭历年来的推出的创新模式已经成为很多南京消费者在装修时可选的一盘大餐。

美庭家居精装套餐发展至今已6年的历史,这6年中有超过万户业主选择美庭,这些业主都认为美庭的精装套餐品质好,性价比高,其清晰透明的按平方米计价模式,材料一包到底、售后一包到底等特色服务,彻底解决了广大消费者装修最担心的问题。为什么有这么多的业主选择精装修套餐?

徐振宇表示,除了战略眼光以外,最大的诀窍是美庭拥有强大的渠道。“我们可以整合大量建材进行销售,把材料的采购价格压到最低,保持市场竞争力。”如今美庭家居整合、完善了现有的装修套餐,全新推出了“0增项全项套餐”。跟传统套餐相比,全项套餐有了明显的变化:首先,“0增项全项套餐”实现装修一口价,杜绝钓鱼式装修陷阱,业主们可以轻松把控装修预算;其次,“0增项全项套餐”包含了防水处理、水电路改造、税金、管理费、地面找平等被传统套餐拒之门外的施工项目;最后,“0增项全项套餐”当中还包含了过门石、开关面板及插座、卫浴五金挂件、地漏、水槽龙头,等等,一应俱全,真正从严格意义上做到了新房装修一口价。



### 典型活动 49天快装老房换新颜

只需49天,就能拥有一个全新的家?不用质疑,这是美庭家居专为二手房推出的“49天快装”模式。“买不起新房,就用二手房来过渡,他们往往是要赶着结婚的,所以对于工期的要求也相对较高。”美庭家居董事长徐振宇介绍,为了满足这些业主的需求,美庭家居推出了“49天快装”模式。“以标准化的设计为基础,以集成化的材料作为保障,加上专业施工队伍和严格的工程进度管理,49天完全可以实现。”

“150平方米以下正常工期为90天,现只要49天。”徐振宇表

示,“拎包入住套餐不仅让消费者省去不少时间和精力,更重要的是为业主节省了时间,为业主提供了很大的方便。”据了解,拎包入住套餐是为毛坯房客户提供“从装修到电器”整体解决方案的家装装修模式。最快可在49天内实现装修、主材、家具、软装、厨卫家电真正一站式、系统化购齐所有家居必需品,达到真正拎包入住的标准,为消费者提供省心、省时、省力、省钱的装修体验。如果因为公司原因,没有在规定时间内完成装修,延期一天罚款200元。”

### 服务万家 便民服务卡方便业主

在业内首推“环保一票否决制”、“召回”等服务后,2012年,美庭携手南京市装饰行业管理办公室、南京市装饰行业协会、南京市消费者协会,共同推出了“装修便民服务卡”。据了解,持有该卡的市民可就近在任意服务点使用,卡内有一定数额的使用资金可进行房屋维修。即便已经不在保修期内的任何问题,通过该卡都能够得到及时的解决,市民不必再为线路老化、墙壁严重开裂、水管漏水这样的问题而发愁。同时,美庭家居2012年下半年在南

京开设22家社区店,包括三牌楼店、迈皋桥店、珠江镇店、江宁东山店、龙江店、油坊桥店、麒麟店、后宰门店、中山南路店、苜蓿园店、盐仓桥店、六合店、中央门、安德门、东方城店、江宁二十一世纪城店、大厂店、清凉门大街店、光华门、集庆门、尧化门和仙林店。这样一来,就彻底解决了部分市民由于住宅距离市区门店路程远而无法使用装修便民服务卡的问题。业主可以直接到所在社区便利店使用家装服务卡取得全面的装修服务。

### 创业版图 从偏安一角到遍地开花

从鼓楼、新街口、浦口、江宁、亚东到扬州、江都、镇江、南通、海门、启东、无锡、江阴,美庭的精装修套餐,不仅造福了南京消费者,让大半个江苏、甚至安徽的消费者也尝到了套餐的甜头。2009年,美庭家居在省内遍地开花。2010年,美庭家居在此基础上进一步进行突破。

“2009年,我们在江苏、安徽两省连续开分店,并在年底打入了卡子门商圈,成立了南京地区另一大旗舰店,占地面积是鼓楼旗舰店的2倍,集中套餐中多种材料于此。”徐振宇表示,“橘生淮南则为橘,生于淮北则为枳。我

们开拓分公司,就要经历这样一个循序渐进的过程。2012年下半年,美庭家居又展开进一步的扩张行动,在南京开设22家社区店,并在全国增加8家分公司。”如今,美庭家居将达到70家店的庞大规模,成为南京店面最多,面积最大的家装公司。

为什么市场这么不景气,美庭反倒要开店?徐振宇的解释是,如今南京家装市场占有率达到1%~1.5%的家装企业几乎没有。“在这样一个鱼龙混杂的行业,我有信心像我们这样诚信又有实力的企业能做好。”徐振宇坚定地说。

本栏图片为美庭装饰设计作品

### 结束语

3月实体样板房展示会,4月家居狂欢节,5月全城爱·音乐派对,6月美庭9周年感恩回馈无极限,8月美庭全家总动员……回顾2012这一年多以来美庭家居的几场重要活动,徐振宇颇有成就感。据他介绍,美庭家居的这几场活动每次都取得了巨大的成功。“很多人都认为2012年市场不好做,但美庭2012年的业绩是好过2011年同期的,关键在于如何去。”在展望2013年公司发展前景时,美庭家居董事长徐振宇说,加强品牌建设,进一步提升品牌美誉度是美庭孜孜追求的目标。