



新摩登时代·人物

南京市装饰材料商贸协会秘书长曲直

用智慧创造展会神话

智慧有两个含义，一是让商家智慧起来，二是让业主智慧起来。

在南京的家装圈里，提起主材展，谁都会自觉竖起大拇指。从来没有一场建材展会的魅力能如此之大，展位紧俏到商家靠抽签来决定能否参展；也没有一场展会的签单量如此之多，短短三天时间，能签2万多单。而这一切的背后都离不开这位幕后推手——南京市装饰材料商贸协会秘书长曲直。

从2008年开始，主材展已经举办了8届，而在今年秋天的第八届主材展上，



签单量和人流量达到了历史最高峰。在过度营销的家装市场，为什么主材展一场比赛比一场火？曲直的答案是：所有的营销活动和展会都应该是从消费者的角度出发，消费者不认可，那就是失败。

在大浪淘沙的时代，不少去年还在的家装品牌，今年就已经看不到了。而主材展为什么能持续火爆？打造一场成功的展会需要什么要素？曲直给出了经验之谈：“首先就是优惠，展会上的价格比任何时候都便宜，消费者何乐而不为？其次就是功能，以往展会唯一的功能就是让消费者买到便宜的建材，而主材展带给行业最大的变化就是让业主由得到实惠转变为得到知识。”

2014年初举办的第九届主材展，不但将开放知识丰富的家装宝典，还将第一次展示真正意义上的体验屋。曲直将这个体验屋命名为2020智慧家。“智慧有两个含义，一是让商家智慧起来，智慧家里有新品集中展示，既有科技时尚的，又有环保智能的，其中一部分新品在未来五到十年会大行其道；二是让业主智慧起来，智慧家还将展示建材产品的剖面图，有水电改造、马桶、龙头、橱柜、衣柜等，让业主知道，好的产品和结构是什么样。”

现代快报记者 袁阳



有人说，这是一个中国家居行业新模式发展的时代，以mall的形态促进中国现代商业文明崛起的时代，这也是红星美凯龙集团以规模化效应，为消费者提供更多的优惠、更多的产品选择以及更优质的服务的时代——品牌信赖时代。在华东这个大平台上，红星美凯龙集团得天独厚人和之势，在行业内拥有绝对的话语权，让我们不得不关注到其华东地区掌舵人——程书昌。

作为掌舵人，程书昌带领着红星的精英团队拼搏在华东这块挑战与机遇共存的土地上，他说华东大区辖内的江苏区域作为红星美凯龙集团的重要战略区域，2013年以“精准”战略为指导，将品牌营销与促销带动相结合，成功策划出

现代快报记者 余益霞

红星美凯龙集团华东大区营运管理中心总经理 程书昌
引领华东家居卖场大变革

销售就是两大步骤：1.用心倾听客户的心愿和担忧；2.用我们的知识、产品和服务来达成客户的心愿并拿走客户的担忧。

龙瑞装饰董事长王允林
怀抱一颗利他之心

从钻石家装到限量家装，从十年质保到管家式装修，龙瑞装饰不可不说的是“以量取胜”的家装市场的异类，而这无不源自龙瑞装饰董事长王允林的思想快人一步。

从御江金城到天正滨江再到复地御钟山，龙瑞装修走进一个小区，就立志要做透一个小区。王允林给予龙瑞的定位就是专为120平方米以上的大宅提供管家式的装修服务，这部分客群自然比常人更挑剔，而龙瑞也一步一个脚印地夯实了在每一个小区的口碑，像御江金城，选择龙瑞的业主达到50%。

“我们最近成交了一户别墅业主，

从2013年3月份就开始考察、选择装修公司，在看了我们的样板房之后给予的评价是：内在品质过硬，外在品质时尚；而看了我们的水电隐蔽工程后给予的评价是：走遍全国也没有看到过如此完美的施工质量。”王允林告诉记者，从他的述说中，不难看出他作为企业掌门人的欣慰。

2013年，王允林还带给自己和龙瑞

人一场前所未有的洗礼。“最近我们在进行为期90天的企业文化再建，我有信心我们的团队未来凝聚力将更强。”在入市门槛被人们看低的家装行业，不乏捞一桶金就撤的投机者，但喜见的是自强、自尊的企业逐渐成为市场的主流。

“销售就是两大步骤：1.用心倾听客户的心愿和担忧；2.用我们的知识、产品和服务来达成客户的心愿并拿走客户的担忧，这就是一条从‘利己’到‘利他’的变革之路。”王允林如是说。

现代快报记者 童婷婷

一号家居董事长童铭
开启家装电商新模式

我们做过广泛的市场调研，未来，这种线上线下的家装模式更能迎合消费趋势。

从“取消人工费”，到赠送家电的大全包，到水电一口价，到试水O2O模式的家装电商，不管是曾经的面对面装饰还是如今的一号家居，这个企业一直在不断挑战装修行业的“底线”却又一再赢得市场认可，成了南京乃至全国家居行业绕不开的关键词。这一切让人不得不把目光投向他——一号家居董事长童铭，这个顶着面对面装饰老板头衔、在家装领域响当当的人物，在业界对电商尚持观望态度时，他又决定要当“第一个吃螃蟹的人”，酝酿出一号家居的设想。

商业模式从来都不是一成不变的，成功的路径也千差万别，有人专注规模，有人看重有质量的增长，有人以赚钱多少作为成功与否的标准，有人则希望用自己的尝试与努力撬动商业模式的变革和产业的升级换代。做电商+店商+专业电商平台最好的实践者和受益者，也许这才是一号家居的终极目标吧。

现代快报记者 余益霞

从决定做一号家居，到大馆选址、装

修完工，被问起为何决定做O2O模式的电商，童铭从容却又坚定地说：“最初策划由面对面升级为一号家居时，不光外界人，连公司内部也质疑，其实这是一个长痛和短痛的选择。但是，我们做过广泛的市场调研，未来，这种线上线下家装模式更能迎合消费趋势。一号家居的目的并不是简单地把线上的生意搬到线下，或者是把线下商品拉到线上来，我们更想打造的是一种平台，一种面向消费者、设计师、家具商、建材商等一切装修服务提供者的平台。”

商业模式从来都不是一成不变的，成功的路径也千差万别，有人专注规模，有人看重有质量的增长，有人以赚钱多少作为成功与否的标准，有人则希望用自己的尝试与努力撬动商业模式的变革和产业的升级换代。做电商+店商+专业电商平台最好的实践者和受益者，也许这才是一号家居的终极目标吧。

现代快报记者 余益霞

全城通知：绝版超低价年前享受，年后铁定涨价！ 明明白白消费！ 免老房拆除费，免设计费，8年质保！

主办：现代家居、金陵家居、晨报家居、扬子家居 | 跨年特惠 年前签单，年后装修价格维持今年特价，同时交1000元定金，返还2000元抵充工程款；年前开工，还另送品牌工具一套
协办：派酷装饰

老房装修专业户，特惠最后一次

**66平米老房含水电改造大包干 2.98万元
新房100平米，小康 2.9万元 / 精装 3.3万元 / 豪装 4.3万元**

先到先得
抢订热线
**86802831
86802832**

老房装修，本周末最后特惠， 否则要等一年！

老房装修相比新房而言，要贵很多。拆除、砸墙、安装等，同时如果施工不专业，还会造成一些不可逆的损失。因此不少家装公司不愿意接老房装修。再加上，天气进入冬季，不少业主也开始担心：现在适不适合装修？天气冷会不会影响施工质量？

业内资深专家指出，跨件装修有别于平时更好的优势：有充足的时间沟通设计方案，施工方面会更加精细，最重要的是，此时装修，价格会比平时低很多。

以老房装修著称的南京晶品装饰推出了总价“66平米老房含水电改造大包干 2.98万元”优惠。

另外，“100平米大包干 2.97万元，精装3.3万元以及豪装4.3万元”等多种套餐恭候着，而且派酷装饰承诺：年前定装修享受特惠，年后铁定涨价！本周末是年前春节前的最后一次特惠机会了。

有需求的业主一定要抓住最后机会，千万不要错过，否则要再等一年！

与平时最大的不同是，本周末的活动价值更优，优惠更大，绝无仅有！针对此次跨件装修特惠，派酷装饰承诺：年前定装修，享受特惠“66平米老房大包干 2.98万元”，年后铁定涨价！老房4项拆除免费，交1000元定金，返还2000元抵扣款；另外，年前开工，还另送品牌工具一套！

66㎡老房大包干 2.98万元

据了解，年前在晶品装饰即可享受：66平米老房含水电改造大包干 2.98万元，还涵盖了基底找平，和120米主材，防水涂料等安装费用。此外，主材满2万块钱20%左右返现。年前预约装修即免费提供全套图纸，绝不再乱加价、乱收费。工长绝不拖包。让你的装修更有保障。

绝不漏项乱增项，预算=决算

15%-30%低于集采价的空间，直接让给消费者。杜绝设计师偷工减料。预算与决算误差不超过10%，坚决杜绝“低标高结”。一次装修修满25万块钱。年前预约装修即免费提供全套图纸。绝不乱加价、乱收费。工长绝不拖包。让你的装修更有保障。

49项拆除0元、设计费0元、出图0元

活动现场，业主还可享受老墙铲除含砖、铲除墙纸、拆除固定木线条、马桶、实木地板、复合地板、热水器、淋浴房、木质吊顶、石膏线或木线条等四项免费拆除，同时赠送TCL开关面板（用多少送多少）。送高档多乐士乳胶漆涂料（用多少送多少）。送全套小五金、送水电隐蔽工程光盘一张，全场所有木制品免费升级；免费量房、免费设计、免费预算报价、预算提供全套图纸。

现代快报记者 余益霞

年前定装修可享受如下优惠 [该优惠年后一律取消，
且铁定涨价]
决不乱呈 / 决不乱算 / 决不乱收 / 决不转包 / 免铺材料

活动现场，业主还可享受老墙铲除含砖、铲除墙纸、拆除固定木线条、马桶、实木地板、复合地板、热水器、淋浴房、木质吊顶、石膏线或木线条等四项免费拆除，同时赠送TCL开关面板（用多少送多少）。送高档多乐士乳胶漆涂料（用多少送多少）。送全套小五金、送水电隐蔽工程光盘一张，全场所有木制品免费升级；免费量房、免费设计、免费预算报价、预算提供全套图纸。

现代快报记者 余益霞

活动时间：12月28日~1月1日 (9:00~17:00)

活动地点：水西门大街莫愁湖对面南湖东路22号，文化馆5楼

样板房 ▶ 到公司统一看样板房再优惠 300元 (预约客户)

直通车 ▶ 报名热线：025-86802831 86802832

现代快报记者 余益霞

现代快报记者 余益霞

现代快报记者 余益霞