

过去十年,是家装行业的“黄金十年”。十年里,家装行业发生了翻天覆地的变化,见证这一变化的,有千千万万的家装行业从业者。从普通的家装公司店长到白手起家的建材品牌老总,他们见证了什么样的变迁故事?而他们成功的背后,又有多少酸甜苦辣?

现代快报记者 袁阳

# 人生境界真善美这里已包括



## 沈烤华 一个设计师的深藏不露

沈烤华SKH个人工作室位于河西万达A座,进去第一感觉就是“深藏不露”。外观是考究的玻璃复古门,推开门后立刻能感觉到扑面而来的混搭风。现代简约橱柜、法式做旧书柜、巴洛克风格书桌、黑色真皮沙发、老式算盘珠、西洋油画……一一搭配得相得益彰。精致的工作环境加上七八个人的团队,就组成了沈烤华的个人工作室。而就是这支精兵强队,5月初刚接了一笔装修费用整包1350万的别墅单子。

沈烤华是80后,但已有12年的设计经验,在刚工作的第一年,他有过一个做16个单子的经历。“一套设计作品的优劣取决于设计师和业主的鉴赏能力。10年前大家不重视设计,很多公司的设计师都是免费做设计,我也如此。但是现在不同了,只要是设计师都有设计费,只是价格从数十元到数百元不等。”沈烤华的设计标准是300元/平方米,这样的设计费让业主花少量的钱,却找到了更超值的服务。

12年的从业经验让沈烤华和戴昆、琚宾等设计大师成了知己,也让他拥有了成熟的供应链。“十几年前,大家做装修首先是想到清包,后来观念转变了,装修先找公司半包,而我们要做的是改变这个行业的整包。”整包,不但意味着

装修中的任何一个细枝末节都需要沈烤华和团队去考虑和把控,也意味着他的供应商多达数十家。装修费用达到1350万的这套别墅里,沈烤华的设计图纸就有上千张,光一个门厅的设计方案和配置就有数十张。大到设计别墅的园林、喷泉甚至码头,小到购买餐桌上的杯垫、浴室里的刷牙杯、阳台的晾衣架,沈烤华和他的团队都要作细致而周密的考虑。

无论是业主家里的床椅沙发还是锅碗瓢盆,沈烤华都能在自己的供应链条中找到。去年一个业主家原本已经找到了合适的主卧家具,但是为了精益求精,沈烤华又独自去了一趟上海国际家具展,在其中找到了做工和材质、款式更加匹配的新家具,据称范冰冰、王菲家也使用这个品牌,而如今该品牌也成了沈烤华供应链条中的一环。

设计功底、服务口碑和强大的供应链让沈烤华的团队越做越强。沈烤华的团队有绘图员、主案设计师、软装设计师等,但是唯独缺了业务员。“我的团队模式是参考了国外的成熟模式,七八个人共同服务一户业主,才能让服务做到极致。用业务员‘求’来客户的年代已然过去了,用服务和口碑来征服客户才是家装行业的未来。”

1998年,在南京桥北的南京装饰城里,新开了一家地板店叫东达地板。谁曾想到,16年之后,东达地板发展成了南京人人皆知的李洋地板。彼时这家东达地板,只是租用了一个20多平方米的店面,地板直接一车车地从东北拉过来放在门面里,业主看中了就直接现金现货交易,卖完了再重新进货。

由于地板很好卖,当时的东达地板老板李吉权看准了商机,2000年又陆续开始在南京市区开店代理了安信地板;2004年,李吉权开了安信李洋地板卖场,正式推出了李洋地板的品牌,并在2007年独自运作李洋地板的品牌。

正当李吉权一点一点地将自己的产业向李洋地板品牌过渡时,地板行业也发生了翻天覆地的变化。首先是地板不用再油漆了,在2003年以前,地板买回家不仅要自己找人安装,还要找油漆工重新漆上油漆,从半成品到成品的转变,乃是地板界的一个飞跃;二是市场开始品牌化,过去业主们买地板,只看质量不看品牌,商家挂个门头就能开店了,而现在所有的地板和包装上都会印上品牌的LOGO;三是地板商家也注重

门店了,东达地板最初的小门面,地上仍是老式的水泥地,屋里摆放了办公桌和电话就能开店了,后来的门店只是做了简易木架摆放地板,而去年,李洋地板红星·美凯龙店重新装修,请了国际知名设计师设计,打破了传统行规,地板可以挂在墙上,镶在天花板上;四是地板也有了服务和售后,在2005年以前,还没有地板安装工的职位,大家把地板拖回家让木工安装,而现在地板也有了售后和服务。精明的业主们选择购买期货,先付订金预订地板,看中了其他牌子还可以来退,以前的现货交易早已不存在了。

而原本要从东北进货的李吉权,现在也轻松了许多。他的两家地板厂一家在上海朱家角,一家在常州横林镇。“以前地板的厂家分布在天津地北,而现在浙江南浔成了实木和实木多层地板的集散地,而强化地板厂则集中在常州横林镇,已然形成了巨大的产业链,连老外地板买手都知道南浔和横林的大名。”



## 李吉权 看行家如何运筹帷幄

# 看样板房、选家装、找监理 就上现代快报家装直通车

## ——看样板房,装修前的必修课

通过参观样板房不仅能看到设计师的精巧构思及独具匠心的施工,还能看到选材搭配的技巧以及新材料的运用,让您耳目一新!同时通过看样板房还能发现不少问题,是否偷工减料?是否布局不够合理?是否采用了劣质材料,环保是否达标?往往工地上暴露的问题最多也最真实!报价4万元的装修硬竣工决算往往能达到10万元,恶意增项比比皆是,不胜枚举!

现代快报家装直通车连续十多年来为数千户装修业主提供过专业服务,受到一致好评。为了适应新形势的发展需要,直通车上特配一名专业监理人员随车讲解专业知识,结合样板房讲解家装中种种陷阱与猫腻,让您在参观样板房时还能了解更多知识。本周直通车提供的样板房以大户型为主,三室二厅、四室二厅二卫、跃层及带阁楼户型,由南京一流大公司提供如恒华、钟凯丽、星艺及性价比比较好的公司如世煌、全合、百惠康、方正、楼外楼、星和、我乐、中

保龙、手挽手、多特等,设计风格有现代简约、简欧及现代中式等。

参观样板房将带装修业主直接进入金保姆家装咨询会场,由锦华、钟凯丽等一线大牌专业设计师一对一交流设计方案,免费提供报价,金保姆第三方平台提供三家免费量房,第三方监理及资金托管、媒体监督等服务,让您做放心高品质家装!

为了进一步服务广大装修业主,金保姆第三方平台联合江苏省消协装饰监督站南京市家庭装饰业提供过专业服务,推出“全程托管式监理”服务。您选择任何一家装饰公司或工程队来装修,如对质量不放心或者不满意,均可拨打4006686618或84739182热线,平台即派三年以上专业经验的监理师上门服务,监理费可享受8折优惠,我们将竭诚为您提供服务和专业上的帮助!

上直通车参观样板房全程免费,为确保上车有座位,请提前电话报名额。



携房型图上车扫二维码  
即送精美礼品一份

本周发车时间: 6月28、29日(周六、日)  
下周发车时间: 7月5、6日(周六、日)  
电话报名: 84739187  
短信报名: 13770640942  
(姓名+小区名称+面积+上车点)  
QQ报名: 845934148、845917803

金保姆平台唯一指定装修辅材品牌:  
美国保利水管、金铂阻燃电线、绿胜板材、朗凯奇防水

您也可以加入装修业主专业交流QQ群: 329514388,由工程监理专家答疑解惑。

## 专车专人接送,六大发车点及具体时间

华侨路点:	华侨路申银万国证券大门口	8:20
山西路点:	山西路青春剧场前16路公交车站(开往下方方向)	8:35
长乐路点:	长乐路好又多超市对面(箍桶巷巷口)	8:40
报业大厦:	南京报业大厦门口(龙蟠中路金润发西对面)	8:50
张府园点:	张府园3号地铁口右走苏果超市旁(80、82路公交车站)	9:00
水西门点:	水西门原建邺区政府门口(人力资源中心斜对面)	9:10

## 万慧平 在机遇和挑战中成长



从一个普通业务员,熬到一号家居最年轻的店长,万慧平用了9年时间。2005年的夏天,22岁的万慧平大学毕业之后进入了一号家居。年轻的万慧平初涉家装时,并没有想到会一直干到今天。去年,万慧平的年薪已经达到了15~20万,这个数字在行业里并不算高,“家装行业业务员一直靠底薪+提成方式拿钱,我刚入行时底薪是800到1000元/月,现在很多家装公司也还是这个底薪,拉的客户多,得到的提成才越高,前几年有的普通业务员一年就拿几十万。”

拿着800元的底薪,带着对前途的未知,万慧平攻克的第一个楼盘是位于长虹路的景虹丽都,凭借着样板房直通车的客户电话和现场“捞客”,在跑了一两个月之后,万慧平很快就上手了,第一个月就成功接到了两个订单。“当时由于家装公司的竞争小,到交付现场去邀约业主,效果非常好,成功率很高。而如今,一个楼盘有几十家家装公司盯着,如果等到交付那天再去邀约,那黄花菜都凉了,提前半年甚至一年锁定客户那是必须的。”

2006年到2008年,万慧平的工作渐

入佳境,因为正赶上南京房子卖得最火的时候,业绩好的月份他可以签到10个客户,月薪自然水涨船高到了2万多,而在竞争激烈的今天,能力再强的业务员一个月能签到8个客户就已经顶天了。万慧平偶尔还是很怀念以前轻松的工作状态,一年只有三四场展会,每场展会的效果都可以用火起来形容。他记忆中2006年的一场展会,一天就收到了70多个订单,展会结束之后还积累了一百多个电话,挨个打电话再次进行邀约,对方彬彬有礼地答应去看样板房,最后也如约而至。而现在,一年365天,有52个周末在疯狂做活动,由于电话邀约的频率太高,接到电话的业主不是冷冰冰地说没空就是还没听完就直接挂断电话。

不过让万慧平稍感安慰的是,现在邀约的方式和渠道增多了。“以前的渠道很单一,样板房直通车名单是唯一的辅助渠道,其他都要靠自己逐一扫楼。”万慧平说,现在多了QQ群、网络论坛、微信等新媒体,甚至一号家居自己的网站都可以接单,“现在客源量在减少,其他同行也在瓜分,刚入行时那样轻松的工作环境是一去不复返了。”