

十年后,产值做到100亿

——独家专访东易日盛 & 意德法家家居集团总裁杨劲

2007年11月11日,北京东易日盛 & 意德法家家居集团总部传出喜讯:北京东易日盛装饰荣获了“中国住宅装饰装修产业十年最具影响力企业”称号,而东易日盛 & 意德法家家居集团总裁杨劲女士更是作为装饰界代表喜获“中国住宅装饰装修产业精英领袖企业家”大奖。就此,快报《居家》记者独家采访了东易日盛 & 意德法家家居集团总裁杨劲。

两个分量不轻的奖项

作为东易日盛 & 意德法家家居集团的总裁,能够同时代表东易日盛集团和她本人领取“中国住宅装饰装修产业十年最具影响力企业”和“中国住宅装饰装修产业精英领袖企业家”两大奖项,杨劲直言十分不易。据她介绍,中国住宅装饰装修产业十年成就奖的颁奖都是实事求是地根据中国住宅装饰装修产业发展的状况颁发的,获奖者都是家装及室内设计行业中最优秀的企业和代表性人物,是对行业十年来发展所进行的一次总结,它摒弃了一般评选中过浓的商业化倾向。

“组委会对于最具影响力企业的评定标准是:十年来始终致力于中国家装行业的探索和发展,在全国不少于两个以上的省份建有直营分支企业,企业年营业额2006年底在亿元人民币以上,企业盈利情况良好,在当地主要城市市场份额和影响力居前三位,在家装行业发展历程中有创新。另外,还要求企业无恶性经营行为,在所属城市的主要媒体上无市场道德类、恶意伤害消费者类负面报道和

投诉的家装企业。对于精英领袖企业家的评判标准是,十年来始终致力于自有企业的探索和发展,并始终处于该企业的核心领导地位,对企业的战略制定和实施发挥了领导作用,对行业的发展做出突出贡献,所属企业及个人信用良好,无任何刑事犯罪记录,热爱党热爱祖国热爱人民。”杨劲认为,有如此严格的评判标准,可见这两个奖项的分量之重,东易日盛仍能从众多企业中脱颖而出,这让她十分感慨。

艰苦创业走过的十年

装饰行业探索发展的十年,也是东易日盛艰苦创业走过的十年。杨劲在接受采访时向记者介绍:“今年,东易日盛已有近20家分公司遍布全国,这些分公司都在飞速发展,不少分公司的营业额甚至以100%的速度在增长。在这个成绩的背后,是别人看不到的辛苦和努力。”

杨劲在总结东易日盛的十年品牌建设时说道:东易日盛十年发展的第一阶段应该算1997年~1999年,那时候市场非常混乱,当时的东易就提出了装修要找品牌的理念;此后,东易日盛仍然在不断根据市

场发展,调整发展思路。“第二阶段挑战家装品质;第三阶段提出环保概念,倡导装修环保也要达到国家标准;第四阶段提出品质高、重环保。”

杨劲指出,目前装修业主的要求在不断提高,对环保、个性、人文等都更加注重新了,这也要求家装企业更加全面地发展,以满足消费者的需求。

未来发展的三大动力

站在创业10年的新起点上,杨劲提出了家居行业未来发展的三大动力:一是服务,主要是家装公司赖以起家的设计、施工方面的优势,东易日盛在这个领域已经具有了很强的竞争力;二是产品零售和贸易,目前意德法家所整合的品牌有40多个、上千个品类;三是生产制造,以木业为主,囊括橱柜、木门、家具及配饰等产品,东易日盛以超过亿元的超大规模投资,已经在北京郊区打造了一个世界级木业加工生产基地。

“经过十年的发展,我们已经具备了制定战略的能力,能够清晰地规划我们的目标,那就是在新的十年里产值从10亿元走向100亿元的跨越,发展版图从中



杨劲总裁(左)在颁奖仪式上

国走向世界。”

在杨劲看来,目前家装企业的市场集中度太低,在家居10000亿元的盘子中,家装企业几亿元的产值显得微乎其微,“即使做到100亿,也只有1%,还远远不够,因此整合势在必行。”在这个整合过程中,杨劲认为只有两种企业能够生存和发展:一种是有规模并有持续发展能力的企业,另一种是规模不是很大但很有特色的企业。东易日盛 & 意德法家集团显然属于前者,10年来从未被对手超越过的创新实力和综合实力的结合,成就了今日东易日盛 & 意德法家的产业影响力,而正是这样的产业影响力受到了某资本的青睐,并计划于明年将东易日盛运作上市。

快报记者 王燕

“龙瑞整体家装质量体验之旅”报道之二 以不变之“诚信”应万变

龙瑞装饰举办的“整体家装质量体验之旅”活动自上周举办之后,吸引了不少消费者关注。本周,集考察施工、设计、服务为一体的“整体家装质量体验之旅”将再度启程。

对于消费者而言,考察装饰公司是一个方面,了解家装流程以及各施工环节注意事项则是考察的另一项重要任务。众多消费者在装修过程中,遇到的问题就是家装流程不清,而首先其冲的又以装饰公司报价不全、闪烁其词较为突出。作为中国十大著名装饰企业、整体家装的倡导者,龙瑞装饰本周就将带消费者聚焦报价和施工。

电子报价更透明

目前,不少装饰公司都有官方网站,借助网络平台给消费者提供一个能够全面了解公司的渠道,包括家装流程、公司简介、活动公告,等等。在龙瑞装饰的网站上,记者不仅看到了这些基本内容,还看到了消费者十分关心的基础工程装修电子报价单。

报价单全面并详细地列出了关于基础装修方方面面的价格,包括吊顶工程、地面工程、墙面工程、水电工程、门窗、油漆,等等。每一项报价的备注栏更是将使用材料的名称以及规格都标注得很清楚。通过这个报价单,消费者可以清楚地核对比出龙瑞装饰给出的装修预算是否准确。

坚持诚信是关键

记者从龙瑞装饰董事长王允林中了解到,进入到11月份,龙瑞装饰整体家装样板房直通车活动的参与人数直线上升。

每天上门咨询的客户接单意向非常高,成功率达92%。老客户介绍新客户成为龙瑞装饰获取客户资源的另一重要途径。

王允林表示,之所以举办这样的活动,就是因为龙瑞装饰一直坚持的诚信战略。“很多人都把战略想得很复杂,其实考虑得太复杂并不是好事。龙瑞装饰的报价系统之清楚明白,就是想给消费者吃颗定心丸。长久以来,我们的战略也一直是心以不变应万变,用我们最真诚的以及诚信的经营来对待我们的每一位客户。”

自己是最大对手

随后,参加体验之旅的消费者又到西堤国际龙瑞装饰工地进行了一番实地考察。在施工现场,除了有工程总监、设计师、业主以外,还有不少工人和其他工地的4位项目经理。经王允林介绍才知道,工程验收时龙瑞装饰要求有四位项目经理同时在场。“因为我们拒绝闭门造车!”一位项目经理如是说。

“我和我的团队一致认为:龙瑞装饰将要面临的重大问题不是来自本土竞争对手,或者是外埠竞争对手的压力,不是消费者市场带给我们的压力,而是来自于我们自己的心态。龙瑞装饰需要的是走出去,向市场要答案,消费者真正需要的是怎样的服务模式?怎样的设计才能满足个性化需求?这一切都不是闭门造车所能提供的答案。因此一方面我们从基础部分抓起,实实在在抓工程质量;另一方面,组织学习其他地方其他人的先进设计理念,用设计武装品位家装。”王允林解释说。

快报记者 王燕



柏林地板超市

用我们的行动,
让我们的行业越来越诚信!

11月28日

真情回报



买地板几乎不花钱!

贺柏林地板超市辰龙广场旗舰店1周年庆典
暨迎柏林地板超市连锁●桥北店●盛大开业

每年返款8%,10年返

(限前300户消费者)

80%

此次活动
仅限

连锁一店	辰龙广场店: 江东北路149号	86270498	} 报名 热线
连锁二店	卡子门店: 宁溧路香叶树1号	86270478	
连锁三店	迈皋桥店: 经五路红太阳家居三楼B3009-B3021	85538180	



咨询报名热线:57928955

报名方式

店面报名: 柏林地板超市各大门店及各大装饰直营店 短信报名: 13584006060
E-mail报名: boin1128@126.com
注: 短信和邮件报名信息中请注明客户姓名、联系方式等相关信息,我们将在第一时间与您电话确认!

报名截止时间: 2007年11月27日