

我乐橱柜 推进“千店计划”

3月25日-27日,我乐橱柜2008年度经销商大会在南京隆重召开,来自我乐全国各地的数十位经销商代表参加了会议。在本次年会上,我乐总结了2007年的辉煌业绩,发布了2008年即将上市的部分新品。

着力加强品牌建设

在发言之前,我乐橱柜总经理汪春俊先跟经销商们做起了游戏。“我要问问大家,5秒钟我们的双手能鼓掌多少次?”来自大连的女经销商说可以鼓掌十次,乌鲁木齐的经销商则说是12次,合肥的经销商胆子更大,说可以鼓掌13次。

“大家请亲身试验一次,看看我们5秒钟究竟能鼓掌多少次。”众人举起双手,鼓起掌来,结果出乎众人意料,短短的5秒钟,竟可以鼓掌30次,还有人达到了40次。其实,参加过拓展培训的人都知道,这个游戏是拓展训练的常规项目,意思是说人的潜力是无穷的,不要低估自己的能力。

汪春俊说,做企业也可以借鉴这个道理,企业发展的潜力是无穷的,2008年将是启动品牌建设,加强我乐品牌在全国市场影响力的重要一年。

升级店面视觉形象

产品力是品牌建设的基础,早在2003年,我乐就已经在江宁经济开发区拿下了占地72亩的生产基地。据悉,新一期的生产扩建已在筹备中,预期在2009年开工建设。

在任何一个行业,领导者往往都承担着创新的重任。“从第一代冷白柜体,到现在的君瓷纹柜体,在美观、环保、安静、坚固等方面都有了显著提升,在设计上充分考虑了对厨房空间的合理利用。”

此外,我乐还率先在国内橱柜生产企业中引进膜压门加工中心,并将于2008年推出全新膜压门系列产品。目前,我乐店面视觉形象的调整已经基本完成,并已经成功运用到我乐水西门旗舰店及红太阳样板店中。“新的视觉识别系统,非常吸引眼球,相信能深入人心,让人过目不忘。”汪春俊说。

5年推进千店计划

多年来,我乐橱柜在全国市场上采取的一直是经销商加盟的经营模式,这种模式将被直营店模式打破。3月下旬南京红太阳直营店已经顺利开业,筹备中的苏州直营店也将于4月下旬开业,常州、杭州、京、津、沪等地也将是我乐直营店的进军目标。

汪春俊说:“相信借助对终端店面的直接经营和管理,能第一时间了解消费者需求,产品开发也将更贴近消费者需求。”

据了解,今年我乐还将把重点放在建立更多销售网点上,南京地区销售点将增至4个。在全国市场,我乐将推行“中国1000店”计划,以更多的营销点布局全国,争取5年内销售点达到1000个。

快报记者 童婷婷

“薄客”让您的家装更完美

品牌家装专业推荐家装“薄客”

家电怎么会在装修前安装呢?这是什么家电呢?带着这样的疑问我拜访了刚刚装修完新房的同事吴老师家。在知道答案之后吴老师让我自己找找空调在哪,我遍寻所有角落也没有发现空调踪影,看着我很茫然的样子吴老师很神秘的笑着让我抬头看,“你什么时候发财了,把几台中央空调了?”我很惊奇的问,“不是我发财了,这是奥克斯推出的‘薄客’中央空调”吴老师说“我们本来是想买柜机的后来听家装设计师推荐说叫‘薄客’中央空调它不像柜机要占很大空间,它还拥有中央空调所有的优点价格还很便宜,一开始还有些疑问后来正好参加了现代快报的家装直通车上午看了五家样板房,其中两家都安装了‘薄客’中央空调,业主反映空调使用效果很好,我回到家对这个新产品还是不放心的,过了几天我又带着家人专门打听了光复道附近的一家面积140平方米的大户置业三家,他们家几个房间都安装了这种空调,业主介绍了这个空调在几大优势,让我对这个空调有了彻底的了解,回来之后我就下定决心要装这种空调。现在使用之后感觉选择‘薄客’中央空调是没错的,吴老师说‘没有‘薄客’的话我这120平方米的房子怎么也装不起来中央空调啊,中央空调买得起用不起啊,而薄客中央空调的外机体积很小向我们的房子也没有地方放啊”

吴老师介绍完之后,我才注意到他家厨房都做了顶部吊顶,我还以为那是排风系统,从外形上这种空调的内机与

常见的中央空调一样,外机和柜机,柜机的外形一样。首先,内机高度仅为192毫米,深度为460毫米,超薄超窄的设计很适合于大众家庭;其次,舒适度很好,“薄客”空调吹出来的风是循环的,不会直接吹到人的身上,使用也很方便;第三,省钱,客厅装的空调包括安装费、材料费一共才六、七千块钱,卧室用的和普通空调差不多,而常见的中央空调远不止这个价格,对于房屋的要求也很高。另外薄客空调是单机组,每一个房间的空调都可以单独工作,非常省电。

下午我又到了薄客空调专卖店了解了一下发现薄客有三大特点:

- 1、独立,采用最适合家庭使用的“一机一”独立系统设计,技术稳定可靠。
 - 2、超值,比其他品牌具有更高的价格优势,更适宜普通消费者。
 - 3、标准配套,无需再自行购买安装材料,特设工人提供一站式服务。
 - 4、五年质保,提供五年质保加五年保修打消了中央空调的质保和维修顾虑,令消费者倍加放心。
 - 5、专业化经销,秉承“让每一个家庭都享受中央空调”的营销目标,全国20多个专业营销中心提供标准化的咨询、设计、施工和安装。
- 柜机、挂机给生活带来的种种不便我们都深有体会,“薄客”中央空调所带来的无限空间,无疑舒适感就需你去亲自体验了。

体验专线: 84404686、13951698102

买地板到地博会
30家品牌地板工厂PK南京
权威·放心·工厂价

盛宴 第2届 江苏地板博览会
「春季」
2008.3.28-31 江苏展览馆玄武门22号
主办:江苏省木材行业协会

一字千金

格林地板总裁签售惠

敬献格林地板十年工厂最低价 享受总裁全程监督服务

■ 总裁签售 ■ 新品品鉴 ■ 感恩义拍 ■ 回馈特价 ■ 现金返还

格林金子承诺: 为提高格林地板南京星级服务站安装、服务质量,

格林总部研究决定一向购买格林地板的用户公开格林总裁监督移动热线, 用户可以对产品质量、安装、售中、售后服务等问题直接向格林总裁进行投诉,

格林将用行动证明-地产品牌对您和家人的质量、服务承诺!

免费服务热线: 8008289693 www.greenfloor.cn

格林地板美居使者
奥运体操冠军
刘璇



格林需要您的关爱—寻找金陵8万忠实用户的您!

格林地板征集忠实用户关爱签名,只要在活动期间内凭购买凭证到江苏展馆格林展位,即可获赠格林感恩礼品一份!(每户限一份)

报名方式:

发送短信“姓名、得知信息渠道”至15051893600即可获得价值60元健康家居环境帮手“家居宝”一份,签单更可参加幸运转盘抽奖,有机会获得价值4999元豪华大奖!

展会直通热线 025-85428353