

美庭家居董事长徐振宇系列访谈之四

家装企业 要做大更要做强

企业要发展，先做大，还是先做强？很多企业掌舵者认为应该先做大，再做强；有些人则认为要先做强，再做大。“在家装领域，先拓展企业规模，多开分店，企业的发展空间更大；先做强实力，再向外拓展、复制品牌，更加稳妥。不过我认为，做家装，既要做大，又要做强，两者最好同时并举。”谈到企业的向外拓展，美庭家居董事长徐振宇这样认为。



美庭设计作品

规模有多大资源有多大

“做家装做了8年，从锦华到美庭，积攒了许多经验，也买到了不少教训。”徐振宇说，多年的家装从业经验让他深知拓展的必要性。“规模有多大，企业所能积累的资源就有多大，由此带来的发

展空间也就更大。”徐振宇告诉记者，美庭家居推出288家装套餐以后，他愈发感觉到企业规模大的优势。

“我们这个月又在芜湖和马鞍山开了两家新店。总体而言，今年外地市场的发展态势相当好。现在，我们外地市场的月营业额基本上能与南京持平。而这所带来的好处，不仅是提升了公司的综合实力，扩大了品牌影响力，让消费者更加信赖，还能带来更多的实惠。”徐振宇表示，营业额提升以后，材料的销售总量水涨船高，这样美庭就可以争取到更加优惠的价格，从而提升套餐的性价比，也可以借此整合更多的优势品牌。

“当性价比提高了，套餐的消费群就更多了，如此循环，企业的发展就有了无穷的动力。”

向外拓展也得看准时机

“拓展也要看准时机。”徐振宇告诉记者，几年间，他的拓展之路并非一帆风顺。“之前，有些店的经营状况不好，所以也关了一些。”徐振宇分析认为，经营状况不好主要是因为对市场的判断不准确。

“对市场的预判十分重要，要深入了解市场状况，然后制定周密的计划，这十分关键。”徐振宇指出，今年在新市场的拓展过程中发挥了极大的作用。

利，主要得益于美庭主推的288套餐装修模式。288系列套餐的性价比很高，比较适合大众的需求，而套餐中所采用的材料都是全国知名品牌，这样套餐的竞争优势很明显，在拓展新市场时，也相对容易一些。加之套餐装修模式的复制相比于传统模式也更加容易，管理上、流程上能尽可能减少不必要的问题，这也为更快更稳的外部拓展奠定了基础。

人才是做大做强的关键

品牌知名度和美誉度也是徐振宇一再强调的。“经过几年的发展，美庭家居的品牌影响力越来越大。几年前的美庭和现在的美庭对于消费者来说，可信程度也不一样。因此，在拓展过程中，品的价值更加凸显。”

除此之外，人才也是个关键因素。“再好的市场推广计划，再有效的实现途径，少了执行的人，都无法顺利实现。”徐振宇表示，早几年，美庭向外拓展不成功，也有这方面的原因。“所以，我们现在十分重视对人才的观察与培养，并且很注重企业文化的塑造，希望借此打造一个更有战斗力的团队。”徐振宇说，事实证明，美庭的优秀人才在向外埠拓展的过程中发挥了极大的作用。

快报记者 王燕

柏林地板超市 公布老总服务专线

在柏林地板超市购买地板，售后环节如果出现任何质量、服务等方面的问题，你不但可以通过其公布的免费服务热线反馈，还可以通过总经理服务专线直接向总经理反映。柏林地板超市总经理许伯林表示，他们就是要在第一时间听取客户意见，并在第一时间通过正常渠道将问题解决掉。

800服务热线早已开通

“老总专线”升级服务

售后“置顶”求客户口碑

“其实我们早就开通了8008289332这一免费服务热线，无论是前期咨询还是售后环节上发生的问题，我们都有专人接待并负责解决。但有部分客户可能不知道这个途径而选择了非正常渠道，结果不但延误了解决问题的时间，还有可能因信息不对称而激化矛盾。”

“作为一家以超市模式运作的连锁地板零售商，柏林地板超市的售后服务体系已经非常健全。”在由FM104.3南京体育广播在柏林地板超市开展的“为中国加油，共享金牌喜悦”的主题活动中，面对消费者提出的售后服务问题，许伯林郑重地表示。

据介绍，柏林地板超市是一家生于南京、长于南京的品牌地板零售企业。“南京人之所以喜欢选择本土企业，是因为出了问题以后即使跑得了和尚也跑不了庙。”许伯林表示，正是因为在自家门口做生意，因而他们除了以实惠的价格和过硬的产品质量给消费者放心保证外，还在售后服务上践行诚信，让客户无后顾之忧。

“柏林地板超市的售后服务到底怎么样，消费者可以通过亲戚朋友打听打听，只要他们在柏林地板超市购买过地板，就会做出客观的评价。当然，我们的售后服务也可能不会令所有人都满意，但我们对待售后发生的问题会百分之百用心去解决。”

许伯林说，在他们公司的网站首页上，不但公布了800服务热线，还有服务信箱bolnfs@163.com，所有对柏林地板超市有任何建议和意见，都可以通过这两个渠道反映。如果觉得这两个渠道尚不足以让你满意，则可以通过他们的总经理服务专线直接与他进行对话。

“‘老总专线’以前只面向VIP客户，现在我把它公布出来，向所有客户开通。在柏林地板超市所有店面购买地板的客户，对产品质量、售后服务有任何建议和意见，都可以拨打这个电话反映。电话号码是86270458，24小时开通。”

快报记者 胡永军

现代快报·装饰样板房直通车

空调大巴、免费参观、免费午餐、风雨无阻、礼品赠送

发车地点山西路青春剧场16路公交车站 **发车日期**8月23-24周六定座 **热线**85881977
发车时间:上午8:55

2.长乐路好又多超市对面 8:40 5.南京报业大厦门口(龙蟠中路223号金润发西对面)8:50
3.华侨路申银万国证券大门口 8:40 6.水西门原建邺区政府门口 9:10
4.龙江小区金润发正门口 8:50

(本活动由戴胜木门独家冠名支持)

每逢双休日长期发车，本周精选数十套风格独特、做工精湛、设计一流样板房，中午由资深专家举办家装课堂，名优设计师免费设计报价。快报家装直通车更精彩更有看头！

“为您打造一个健康、温馨的家”
博乐装饰
本月签单9.5折优惠
验房合格后再付款 免费
品质高雅、时尚经典
品牌材料、绿色环保
工程不分包、不转包
特别推出 实用型 小康型 豪华型

★市装饰环保放心企业 ★重质量 守信誉企业
锦居装饰
签约客户9.5折优惠
绿色环保 规范施工 质保三年 免费 量房 设计 报价
特 优 实用型 小康型 豪华型 纯清工
二室一厅 1.18万 1.68万 2.88万
三室一厅 1.48万 2.08万 3.68万 98元/m²

地址：凤凰街4号202室（汉中门大桥旁）
24小时热线：86524040
省装饰协会会员单位 ★装饰资质企业 ★绿色环保放心单位 ★质量检验合格单位
地址：太平南路1号凤凰巷1号28室 电话：66873280

郑重承诺：环保不达标 全额退款
专业承接：住宅、别墅、酒店、写字楼等设计与施工
◎施工：不转包、参照最新标准、分项验收
◎价格：透明报价、预算-决算
◎服务：全程专业监理、质保五年、定期回访
环保 ■木工板：阔林、绿野 ■饰面板：兔宝宝、莫干山(E1级) ■集成板：莫干山
用材 ■油漆：华润 ■乳胶漆：立邦、多乐士 ■电线：远东 ■线管：中财 ■水管：金牛
地址：湖南路44号特创写字楼428室 联系电话：83611722 楼北：58581678 13851903858

《现代快报》装饰·建材广告订制热线：13151070031 网络互动：家装零距离：www.01365.com 南京家居装饰网：www.house158.com

■南京家装老字号 ■南京市家装优秀企业 ■江苏省优秀施工企业
建筑业企业资质证书编号:B3034032010313 安全生产许可证编号:(苏)JZ安许证字[2008]220004-1

翼超268套餐 史无前例 震撼金陵

装修到底花多少? 268元×净面积就知道

268+套餐

- | | | | |
|---------------------------|------------|----------------|--------|
| ■房间内墙、顶面乳胶漆 | ■进户门套 | ■厨房门套 | ■阳台大门套 |
| ■厨房、卫生间塑钢吊顶 | ■厨、卫、阳台包管道 | ■卫生间防水 | ■卫生间防水 |
| ■卫生间门套、实木工艺门及锁、铰链、门吸 | | ■卧室到顶衣柜，含钛合金移门 | |
| ■卧室门套、实木工艺门及锁、铰链、门吸 | | | |
| ■厨房吊、底柜，含人造石台面 | | | |
| ■强、弱电及水路铺设改造到位 | | | |
| ■灯具及开关安装、洁具安装、五金挂件安装 | | | |
| ■运输费、材料上楼费、垃圾清理费 | | | |
| ■赠送厨、卫、阳台、墙、地砖铺贴费用(人工+辅料) | | | |

在周六、日上午9:30
在公司总部举办套餐咨询答疑会



★德国鳄鱼与翼超装饰强强合作携手推出268套餐
★德国鳄鱼漆 墙面漆 木器漆
★源自德国 创意生活
★国家免检、政府采购指定品牌、奥运鸟巢指定用漆

材
品
料
质
环
保
保
乘

- ◆江西平安树木工板 广东天成饰面板
- ◆无锡无东电线 武汉金牛水管
- ◆广东天奴五金 德国汉高防水
- ◆德国鳄鱼木器漆、墙面漆
- ◆墙地砖：广东“百特”、“意利宝”、“马可波罗”、“欧派”……
- ◆复合地板：“莱茵阳光”、“爱诺法赛”……
- ◆实木地板：“森屋”、“方圆”……
- ◆洁具：“美标”、“箭牌”……
- ◆翼超建材系统更多主材供您选择

翼超装饰
Y.C.Decoration

了解翼超装饰请登陆www.mjycas.com

热线：84716727 84703777 84714372 66882277

地址：新街口正洪大厦1708室(工人文化宫张生记大酒店旁)