

“意志总在磨练和忍耐中坚强,思想总在经历和压力中成熟,生活总在热爱和付出中精彩,人生总在进取和打拼中成功。”这四句话是龙瑞装饰董事长王允林对于企业和他个人成长经历的总结。居于高位,外人只能仰望其形,却难参透其心,经历过起伏跌宕的高手,其一招一式,并不是天赋,而是源自不懈的拼搏和顽强的意志。

# 王者归来

## 高招·质保

### 龙瑞标准严于国家标准

差不多五六年前,家装市场入行门槛极低,两间门面房、一支施工队就可以撑起一家家装公司。正因如此,南京家装市场每年总会会出现一批新面孔,新鲜血液的注入从不让人感到意外。2003年9月,王允林创立了龙瑞装饰,甫一成立,便以打破常规的崭新面貌令所有人对它充满了期待。如今被消费者高度认可的整体家装概念便是王允林在龙瑞成立时率先提出的,与此同时,他还推出五年质保承诺,要求企业标准必须严于国家标准。

“之所以会将设计、材料、施工、售后等串在一起提供一站式服务,是因为我觉得这就是未来我们要走的路。”对工程质量的把握,王允林堪称苛刻,要求设计尽可能精确到1mm,国标允许瓷砖空鼓率在5%之内,但他的要求是一块也不许空鼓。“我是个完美主义者,很多时候业主觉得满意了,但是没达到我的标准,就必须重来。”王允林说,家装市场鱼龙混杂,浑水之下,消费者不知孰对孰错,龙瑞从创立之初,就是要树立一种正确的态度。

龙瑞一直坚持五年质保,王允林要求维修人员上门时做到“一二三四五”,一是一双自备鞋套;二是两句话,“对不起,谢谢”;三是三块抹布;四是四不:“不喝业主一杯水,不抽业主一支烟,不收业主一分钱,不以任何理由和业主争辩”;五是自即日起再延续五年质保。

## 高招·营销

### 几把火助龙瑞越烧越旺

酒香不怕巷子深的年代早已远去,要让优秀的产品被更多人接受,必须要有恰当的营销手段。在经营龙瑞的5年间,王允林施展出的营销技巧总能让人心生叹服。“有很多砸了大量广告费的企业,最后依然倒闭了,但是我发现,这些企业都是说到做不到的,只要你的产品和服务真能做到广告上说的那样,消费者还是会喜欢你。”

从那时起,在广播里、报纸上、户外大牌上,消费者总能看见龙瑞装饰的宣传广告,“完整家装”、“五年质保”等经营理念逐渐深入人心,不少消费者都能流利地背诵出龙瑞的广告词。

2004年,王允林在南京操作了一次成功的明星营销,当年张学友《雪狼湖》演唱会在南京盛大举办,作为演唱会特别协办单位的龙瑞装饰,在前期的宣传中,每次都和张学友一起露脸。“这是我在借力,如果专门邀请大明星为龙瑞代言,我们那时候根本付不起代言费,但是单独赞助一场演唱会还是可以的,至少在那一段时间里,听到‘雪狼湖’,就能听到龙瑞。”

知名明星对于提升企业品牌影响力的确能起到积极作用,从那时起,龙瑞装饰先后协办过刘德华、李宗盛、周杰伦等港台知名艺人在南京的演唱会。“营销就好像一把火,烧得好,就能把企业越烧越旺。”

“

王允林  
龙瑞装饰董事长  
38岁



## ■私密档案

问:你家的装修是哪家公司做的?

答:龙瑞装饰。

问:你家的装修大概花了多少钱?

答:170平方米,60万左右。

问:你家的家装整体风格是什么?

答:简中式。

问:你家装修的四大主材分别是什么品牌的?

答:地板是鑫屋的,陶瓷是东鹏的,卫浴是成霖高宝的,橱柜是豪森的。

问:你最常逛的家居卖场是哪家呀?

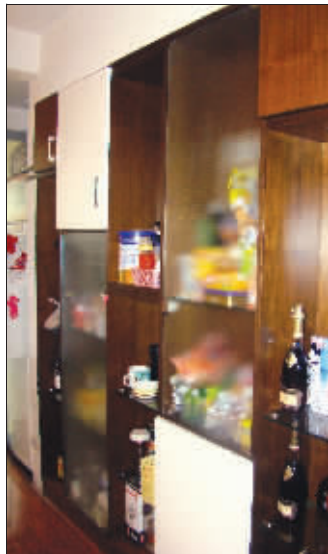
答:江东门金盛。

问:平时你在家的时间有多长?

答:下了班一般都会在家。

问:近期有没有重新装修的打算?

答:暂时没有。



## 高招·意识

### 长存危机感率先拔“刺”

高人心中常想人之不敢想,也常存人之不存念。在王允林心中,一直存有经营企业的危机意识。“在很多家装企业纷纷对外拓展、开设许多独立门店的时候,龙瑞一直保持只有新街口和山西路两个分支。不是我扩张不起,是我有危机意识。”

2008年3月,大大小小的家装公司都在为接业务、做活动忙碌的时候,龙瑞成立了“家装质量挑刺团”,王允林亲任团长。“那时候,家装界只重视业务量,工程质量的稳定性得不到保障,我看到家装市场投诉日益增多,如果质量上不去,那么南京的家装行业将得不到发展。”王允林带领挑刺团,走进龙瑞所有在建工地,挑工程施工质量与设计质量的“刺”。遇有问题,他们就实地,实况现场办公,让影响工程美誉度的“刺”在龙瑞无处藏身。

家装公司的一线工人大多是来自农村的民工兄弟,有人觉得他们来城里打工,是依赖家装企业的弱势群体,可王允林认为,并不是民工兄弟离开龙瑞活不了,而是龙瑞离开民工兄弟活不了,稳定的工人队伍和施工质量是龙瑞发展的保障。“我来自农村,我了解民工兄弟的想法,他们最想要的就是尊重。”同时,王允林也告诉龙瑞的民工队伍,要想得到业主的尊重,必须靠过硬的质量,优质的服务,让对方满意,尊重是靠实实在在的努力获得的。

## ■相关链接

### 王允林的传奇人生 微时 他是心怀壮志之才

14岁,初中二年级,王允林揣着30元钱,带着一个到大城市奋斗的梦想,从老家宿迁来到南京。可一下车,他就傻眼了,足足在火车站广场上睡了三个月。钱花光了,他只得投奔亲戚,被介绍到一个工地做起了小工,月底结账的时候,老板看着他矮小瘦弱的身材,便用嘲讽的口气对他说了句话,气得他发誓一定要学会一门好手艺。

回到老家,王允林潜心跟着师傅学习油漆工,深得师傅疼爱的他从学徒第二年起就开始领着十几个人一起干活了。心怀鸿鹄之志的他,在三年后又毅然离开宿迁,重回南京。他开过玻璃店、开过快餐店,屡受挫折,但他愈挫愈勇,终于成就了龙瑞这个一流的家装品牌。

### 达时 他是践行重任之才

1998年,王允林重回家装业,应聘到一家装饰公司做起了项目经理。有一次,他指责手下一名工人的不规范操作,可这工人是深得老板赏识的老员工,反而是王允林受到处罚,被派去做了业务员。开头两个月,他没有接到一个单子,老板警告说:“事不过三,第三个月还没有单子,你就自己看着办吧。”

那年,恰逢中央商场门前门面房改造,王允林与对方接触当天,不仅量了房,还出了设计方案和预算,顺利地拿到了这笔单子。王允林的才华很快得到了老板的赏识,从第二年起就被委任为总经理。

2003年,王允林创立了龙瑞装饰,从此他更加大胆地践行自己的理念。

本版撰稿 快报记者 童婷婷  
本版摄影 快报记者 路军