

理想装饰：做生活的“理想家”

□记者 黄兰芬

拥有一个温馨浪漫的家是每一个业主的梦想;为客户设计出满意的作品,实现自己的人生价值是每一个设计师的梦想;树立口碑,成为行业的翘楚是每一个装饰公司的梦想……这些梦想,在武汉理想装饰工程有限公司(以下简称理想装饰)得到了有机的统一。落户咸宁两年多来,理想装饰迅速成长,将顾客对家的理想与企业发展紧密联系起来,努力成为人们生活的“理想家”。

一个家庭的理想:装修少留遗憾

理想装饰总经理吴学东常说一句话:“家装是一门遗憾的艺术。”是的,在家装过程中,因财力、沟通、设计等种种原因,总不可能做到尽善尽美。理想装饰做的就是让客户减少遗憾,和客户多沟通。

吴学东说,理想装饰在服务时,既把客户当做朋友设身处地的为他着想,又把客户当做上帝细心仔细的照顾。把客户当做朋友,用心做家装,公司就能得到客户的信任,为公司打下良好的市场口碑。把客户当做上帝,专业、精心做家装,公司就能树立良好的市场形象。

为了实现业主心中的理想家园,减少业

主在家装中的遗憾,理想装饰根据业主的需要不停的变换身份。当业主为装修方案上举棋不定时,他们是参谋者,帮客户出谋划策;当业主为装修经费紧张而苦恼时,他们是朋友,帮客户搜寻低折扣的材料;当业主的家装出现困难时,他们又成为了搬运工,随叫随到。

正是这种以诚相待的态度,加上专业的技术和服务,理想装饰在2011年4月入驻咸宁后不到两年时间,就接到了温泉碧桂园、福星城、电力小区、市公安局等多个高档小区和多个单位的订单。



一个团队的理想:做高水准家装

一个强大的公司需要一支精良的队伍鼎力支持。理想装饰正在构建一批稳固、强壮的队伍。

理想装饰咸宁分公司现有员工有30多人,有自己的设计师、施工团队、管理人员。在不断优化自己的平台、调整企业管理,希望吸纳更多的优秀人才。

目前,吴学东创办了理想装饰的内刊,向每位员工传播企业文化,与每位员工分享公司的成长经历。为了增强公司团队的凝聚力和活力,吴学东不定期组织员工赴野外进行拓展训练。

根据吴学东的设想,今后在理想装饰的每一位员工即是伙计又是老板:“现在

家装过程中,设计、施工都是分开由不同的人来实行,设计的管不着施工,施工的管不着设计。这样一来,家装施工就可能和之前的设计有出入。以后我想给予员工与劳动相匹配的酬劳,让每一个设计师既负责设计,也负责施工、督查,把控家装全程,这样就能保证设计构想完全的落

实。”

吴学东说:“家装公司的团队建设非常重要。一些公司就是不重视团队的建设和管理,最终被市场淘汰。只有优秀的团队,才能创造出高水准的家装作品。只有足够的人手,才能消化接连不断的订单。”

一个企业的理想:培育高端市场

有人形容理想装饰是咸宁家装界的一匹“黑马”,迅速的占领市场份额,在行业排名不断刷新。吴学东自己描述说:“理想装饰在咸宁一年的接单量有100多单,一年的营业额几百万元。”

吴学东并不以高接单量为傲,他有更高的追求目标。他说:“咸宁家装市场这几年发展很快,每年都有一批家装公司进入咸宁。然而市场还不成熟,人们家装的意

识还不明确,专业优秀的人才不多,家装的品类大同小异,高端的家装产品少。现在,理想装饰要做的,就是同其他公司一起,清扫人们对家装的偏见,培育高端家装市场。”

吴学东说:“在一二线城市,一栋小别墅的装修花费几百万元是很正常的事情,而咸宁高端装修极为少见。我认为主要是咸宁市场资源少,没有高档的家装设计、材料、服

务。这方面今后也是理想装饰努力的方向。”

如今,理想装饰正在逐渐提高自己的服务档次:上班期间必须整齐着装、不得与客户争执、不得在客户房间吸烟、不主动在客户家喝水、不得说类似“这和我没关系”“这不是工作范围”之类的话……这是理想装饰目前推出的家装星级售后的一些标准。下一步,他们计划开展一对一管家式

家装服务,打造咸宁的高档家装会所。



从车间技术员到开办教育机构 袁怀明的创业“三部曲”

□记者 蒋逐宸

2008年7月,袁怀明离开家乡咸宁,在广东惠州一家电子公司车间做一名技术员,重复着车间、食堂、宿舍三点一线的枯燥乏味生活。机缘巧合下,他来到了当地知名的教育培训机构。在学习的过程中,他看到无数与他一样的社会青年和在职工作人员,利用业余时间补习充电,为谋求更好的工作环境而不断提升个人的文凭和技能。

这样的情形触动了袁怀明,他开始对教育培训行业有了新的认识。最终在同学和老师的鼓励和帮助下,毅然决然放弃技术工作投身教育培训行业,走上了一条创业之路。

者,2010年9月,他单枪匹马开始了自己的第一次创业,注册成立了属于他自己的成人教育培训学校。

然而,初次的创业之路并不是想象中那么美。培训学校经营不到3个月时间,因为招生状况不理想,加上管理经验不足,在各种困难的重压下,他只能忍痛关门停业。“那段煎熬的时间,时常如芒在背,寝食难安。创业失败后,我因此背负了巨额债务,天完全塌了下来。心灰意冷之时,还是家里人给了我抛弃不放弃的动力,让我最终顽强地度过阴影走出难关。回头看那段失败的经历,宝贵的经验是我得到的最大的价值。”袁怀明回忆着。

吸取教训,开始合伙创业

一次教训也是一种经验。2011年初,袁

怀明轻松进入到一家大型教育培训集团继续着自己的事业。不到半年时间,愈挫愈勇的袁怀明从一个普通员工迅速提升到区域运营主管的职务。

“由于这段时间接触到很多的行业精英团队,心中的创业之火便再一次燃起。”袁怀明告诉记者,经过详细的计划和市场调研,深思熟虑之后,他与合作伙伴开始了第二次创业。

有了第一次失败的经验,还有团队的高压高强度的工作,在不断努力中,他们终于迎来了学校业绩的稳步上升,当年年底学校实现盈利。在二次创业的过程中,他一分不差的偿还了所有之前欠下的债务,也因此得到了更多行业人的信任与帮助。2012年1月他们团队继续合作投资开办了第2个分校,2012年7月投资开办第3个分校。如火如荼的事业,让他坚定了继续前进的信心。

复制成功,回乡开创事业

2013年初,袁怀明复制了在广东创业的成功经验,在咸宁开办了弘扬教育机构,正式让他的事业在家乡落地生根。

“放弃旱涝保收、月收入稳定的沿海工作,在一个新的地方开始自己的事业,需要的不仅是破釜沉舟的勇气,最重要的是做好充分的准备以迎接全新的挑战,现在的我已经准备好了。”袁怀明说,“我深信一个想要成功的人,一定是比别人付出更多努力的人。新东方的俞敏洪曾说,哪怕是最没有希望的事情,只要有一个勇敢者去坚持做,到最后就会拥有希望。我坚信自己就是一个勇敢者,坚持是我唯一的方向。”过去在广东的五年,袁怀民的事业帮助超过5000名社会青年和在职工作者拿到国家承认的大学文凭和技能证书。袁怀明希望,也能让更多的家乡人通过自己的教育机构受益。

经验不足,初次创业失败

“在教育培训行业沉淀两年后,想创业单干的热情如火燎般不可遏制。”袁怀明告诉我