

嘉宝丽装饰:贴心的“家装保姆”

□记者 黄兰芬

2011年,嘉宝丽装饰进入咸宁市场,带来一股“398套餐”家装全包风。历经两年多的时间,嘉宝丽装饰通过一条龙服务和特色化经营,成为咸宁有口皆碑的装饰公司。未来,嘉宝丽装饰将把咸宁作为主阵地来占领鄂东南家装市场。



一条龙服务打开市场

和很多家装公司不一样,嘉宝丽装饰进入咸宁市场的第一步不是忙着找客源,而是辗转于咸宁各处,寻找合适的场地做产品体验馆。2011年7月,嘉宝丽装饰落户咸宁,与此同时,3000平方米的产品家装馆选址定在昊天建材城,做家装展示。

为什么要做产品体验馆?嘉宝丽装饰咸宁店的店面经理张军说:“这是为了展示家装的产品、用材,让客户在做家装时心中有数,消除客户装修中的顾虑。”张军称,嘉宝丽装饰做家装以“全包”为主,客户房屋从设计到选材到施工,家装公司一条龙全包。起初,这样的形式让很多客户担心:公司选的材料是不是劣质品?价格是不是要高于市场价?因此,设立产品体验馆十分有必

要。

产品体验馆还承担起配送中心的角色,把家装用材输往嘉宝丽在各地的直营店。目前,嘉宝丽装饰拥有6家外埠公司,在湖北省内开有多家直营店,嘉宝丽装饰咸宁分公司是它的一个分支。张军说:“现在,在昊天建材城的展示场馆,也作为公司的一个配送中心,把代理的一些家居建材发送到黄石、黄冈的分公司。”

除了拥有自己的产品家装展馆,嘉宝丽装饰现在在咸安工业园投产了一处家居产品加工厂。据张军介绍,此处加工厂的规模有1000多平方米,目前专做木门、整体家具。

特色化经营获得口碑

嘉宝丽装饰总部在武汉,公司从2002年成立至今已有12年,有着丰富的经验,和一批家居、建材品牌建立起长期良好的合作关系,成为这些品牌的代理商。嘉宝丽装饰进入咸宁,也将公司多年累计下来的低价资源带到咸宁市场。这些资源加上产品体验馆、家具加工基地等配套支撑,嘉宝丽装饰咸宁分公司很快的打开了咸宁的市场。从2011年7月到现在两年多的时间内,嘉宝丽装饰年接单量达到百单以上,成了一些咸宁市民家装

首选。

营业之后,嘉宝丽装饰咸宁分公司推出“398套餐”的特色菜单——房子每平方米装修只要398元,业主就能享受拎包入住的便利。这一特色经营很快在市场上树立起口碑。

张军介绍,“398套餐”包含了家庭的基础装修,如水电、泥工工程、部分衣柜和电视柜、房门、复合地板……配合“398套餐”特色菜单,嘉宝丽装饰对消费者做出“六大承诺”,保证选材用料的品质,客户不满意可以不付钱。

“刚开始大家不怎么相信‘398套餐’。我们根据客户的需要免费做报价,带他们去产品体验馆。每花的一分钱,家装选用的材料,客户都可以知晓,还可以在网搜索对比。”张军说,起初很多人持怀疑态度,在经过尝试和对比之后,享受到了实惠,开始口口相传,更多的人愿意尝试“398套餐”。

“一些咸宁机关企事业单位的职工,他们文化程度较高,要求比较细致,尝试了嘉宝丽装饰套餐服务后,从挑剔的客户变成友好的朋

友,还主动帮忙宣传。在桂花城有个退休的老干部,特别热心,从小区物业到售楼中心,见人就夸嘉宝丽装饰服务好。”张军说,像这样客户变成朋友甚至“义务宣传员”的例子很多见。

家装套餐模式,帮消费者省了一笔钱,也让客户免于家装过程中的奔波劳累,方便客户售后。这种高性价比的“全包”家装模式,也引得其他一些家装公司的效仿。为了避免恶性竞争,嘉宝丽装饰特意发函告知咸宁广大市民,公开公司的服务流程。

规模化发展赢得未来

随着嘉宝丽装饰不断发展,越来越多的客户成为嘉宝丽装饰的粉丝。为了让更多的人享受到高品质的家装服务,下一步,嘉宝丽装饰咸宁分公司计划进军嘉鱼、赤壁等咸宁县市市场。

张军表示,鄂东南房地产市场发展迅猛,基础设施建设如火如荼,装饰市场需求

巨大。嘉宝丽装饰将在鄂东南房地产市场上大展身手,咸宁将作为嘉宝丽装饰发展的主阵地之一。未来,公司要引进大量优秀人才。目前,嘉宝丽装饰将着力打造管理型人才和技艺型人才。张军说,在装饰行业,管理型人才不但要有很好的业务能力和团队协作能力,更重要的是能够吃苦耐劳,能够

倾听客户和员工的想法;而技艺型人才要包括两方面修养:一是“技”,即专业技能要好,扎实、纯熟;二是“艺”,即要有强烈的艺术品位和活跃的大脑,要懂得创新。

嘉宝丽装饰是涉及人们全方位家装需求的公司,正不断的建设自身,走在“家装产品集成工厂化、家装服务保姆式”的道路

上。张军说,嘉宝丽装饰希望在家装行业走出一条强势、富有特色的康庄大道。



从排版设计员到广告公司老板,罗会军总结出创业心得——

企业发展从创新开始

□记者 蒋逐辰



罗会军的广告公司梦从2006年6月开始,当时的他在赤壁市喜马拉雅广告公司工作,担任排版设计员一职。在日常工作中他看准了广告公司的前景,当时就暗下决心,一定要开一家属于自己的广告公司。

罗会军工作非常努力,老板也都看在眼里,不久后就被提升为门市主管。经过一年时间的积累,罗会军毅然辞职决定开始创业,2007年5月在赤壁市创办了一家集文字录入、书籍杂志排版、平面设计、制作等综合业务于一体的小店。

凭着自己摸索出来的一套经营理念,罗会军小店的广告客户不断增多。为更好的满足市场需求,这家小店于2012年正式注册为赤壁市惠君广告有限公司。一路走来,罗会军积累了不少经营的心得体验。

在罗会军看来,广告印刷行业的发展生命线就在于技术的引进与改造。有些企业原本基础不错,但多年来固步自封,不思上进。没有任何的引进与改造,仍然是老技术,老设备,老产品,结果被淘汰出局。而凡是注重技

术引进与改造的企业,日子都过的还不错。因为他们总是在不断的开发新的产品、新的市场、拓展新的发展领域,所以才有发展,有进步。

为了提升经营实力,罗会军和他的团队在不断创新:在设计上,他们拥有专业的设计团队,经常与一线城市优秀设计师签约合作;在设备上,罗会军的公司是赤壁市从2008年至今唯一一家引进施乐数码彩色A3+幅面打印机的公司,在咸宁市拥有首台高清高速户外写真喷绘机,赤壁市首台打印复印扫描一体工程图机、无线胶装机、复膜机等,为了应对日新月异的市场,公司又耗资引进了珠海理想闪彩印王彩色数码印刷一体机;在人才培养上,公司的员工定期参加在上海、深圳等一线城市的行业交流,学习更先进的管理技术;在业务拓展上,他们还专门针对赤壁的图文市场,推出了上门收件、上门送件,真正做到了让客户省事、省心;在店面选址上,罗会军选择了较好的地理位置,实体店

周边有政府、行政单位、培训机构、学校、房地产等大客户环绕。

罗会军告诉记者,赤壁市广告市场处于初级阶段,惠君广告正在一个逐步上升期,是一家拥有全市高档次的设备和精良的编排、广告设计专业人、独特创新的广告创意制作,充满朝气,正在蓬勃发展中的年轻公司。目前,赤壁市惠君广告有限公司已与148家单位签有合作协议。公司一直信奉质量就是生命,信誉就是保障的经营理念。以后,也将不断追求创新和发展,在这个快速发展年代中,为客户创造最大的效益。

创业故事

