

## 知名品牌看大明

### 国安佳美看大明

大明家居是国安佳美在济南的又一战略合作伙伴，大明家居位于北园大商圈中央核心区域，是一座由家电、住宅实景体验馆、建材、家具等组成的综合性家居购物中心，这是国安佳美非常看好的重要因素。大明家居最大的特点是它的经营模式，是一座真正的“一站式”购物中心。值得一提的是它一楼的万平米住宅实景体验馆，真正为市民提供了方便。这里堪称永不落幕的房交会，消费者不仅可以看到风格各异的实景样板间，更可以找到属于自己的房子，属于自己的家。在这里可以衡量价格，考察户型和参考装修，更可以得到大明家居赠送的家装优惠券，为消费者提供了更加完善的服务。

好的商业结构就会有好的人气，好的人气就会有好的回报。大明家居把自己定位为中高端商场，对品牌的选择非常谨慎，把好第一道关，是对消费者负责。现在的商业是服务消费者的时代，大明家居提出了“统一经营，健康环保，一站购齐，先行赔付”的经营理念，为我们商家创造了一个良好的经营空间。大明家居有着优越的地理位置，有着国内最新的经营模式，有着良好的企

业文化和超前的经营理念，国安佳美在未来的日子里会和大明家居共同创造历史，创造中国第三代家居MALL，以更完善的服务回馈泉城人民，我们相信大明家居会是未来家居行业中最灿烂的恒星。

国安佳美简介：

北京国安佳美家具有限公司，系北京家具协会理事单位，是一家以生产时尚环保板式家具为主的大型家具企业，公司引进全新德国豪迈生产线，代表了现代家具生产工业化、自动化、标准化的领先水平。严格科学的现场管理，精益求精的经营作风，是高品质产品的保证。原材料均采用国际国内知名品牌，确保了每件产品的环保指标均达到欧洲E1或E0级标准，产品的设计风格源自欧洲，简约而不简单，时尚而自然。公司依据国家一级行业标准，在经过多年市场的探索与发展后，制定了一整套完善的质量控制体系和企业标准，以质量求生存，用变革求发展，使消费者达到最大满意度。

公司自创立经过20年的发展，产品已遍布祖国50余个城市和地区。国安佳美入驻济南已经有十年年头，在这十年里得到了泉城人民的信赖和支持，国安佳美在未来的日子里，会以更好的产品和更加完善的服务回报泉城人民。



被采纳。比如大明家居短信平台的建设，凭借这个短信平台，大明家居和商户朋友们拉近了距离，节日送上问候，冬日送去温暖。很多小细节的得当处理，给公司和商户带来了巨大效益。

“小胜凭智，大胜靠德”，吕经理在《读胡雪岩的启示》里这样写道，“我不由为胡雪岩的为人处事所折服，更重要的这些都建立在他诚信待人的优良品质上。佩服他的大气和远见，若能弃小求大，放弃一些小利益，是大智慧。通过胡雪岩，我们可以学习人道、商道，前半夜想想自己，后半夜想想别人，只有真正的设身处地为他人着想，才能做到真正的广结善缘，当机遇来临时，才能更好的把握住机遇，使自己有所发展。”从他对《胡雪岩》这本书中领悟的道理，也能折射出吕经理的军人品质和人生信条，联想到他在工作过程中的诚信待人、胸怀坦荡，他的成功，就更有理由。

时间进入到4月份，吕经理所在的建材二部将在4月份完成全部招商品类的入驻计划，招商工作已经进入到势如破竹的收官阶段。回首走过来的道路，吕经理对自己今后的工作，信心满怀。大明家居主体工程马上竣工，进场装修工作即将全面展开，细数自己经手的知名入驻品牌，吕经理很满意。“人生就是这样，只有在自己的岗位上努力奉献，我们的生活才能更加美好，用满满的激情和永不凋谢的乐观心态面对一切，才能在不断前行的路上增强上上进心和责任感。”

的确，吕经理就是这样，用宽大的心胸容纳广阔的海洋，用“面朝大海，春暖花开”的乐观心态，书写成功路上的每一个篇章。

## Son of Homing

## 大明之子

——建材2部招商经理 吕满飞



很多个早晨，大明家居所有员工在“稍息，立正，向右看齐”的声音里迎来一天的工作；每天晨会，值班经理会不自觉的搜索那个人站在什么地方，要不要请他出来给大家做队列调整。他的头发永远都笔挺的站立着，跟他的站姿一样刚毅挺拔；他的嘴角永远都轻轻上扬，微笑让他看起来更具亲和力和。他，就是大明家居建材二部招商经理——吕满飞。

吕经理2008年8月加盟大明家居，任建材二部招商经理。他具有丰富的建材行业从业经验，曾任圣象地板山东区域经理，多年的市场运营经验，使吕经理具有极强的行业品牌号召力。凭借吕经理对待每一位商户的坦诚之心，许多陌生商户变成了知己伙伴，他的真心付出，让商户们如沐春风。在他的努力下，建材二部招商成果显著。截至目前，经过他谈判的入驻知名品牌达102家，其中不乏国际知名品牌，有的品牌还是第一次登陆山东。同时吕经理还具有很强的媒体关系，以往在媒体圈的影响力，协助他影响了一大批知名建材品牌、家装公司，目前很多业户入驻大明家居正火爆进行中。

吕经理还对其他兄弟部门的工作提出了很多建设性意见，其中许多已经

## 大明招商团队

Da Ming You Xiu Zhao shang tuan dui



姚兆美  
房产招商部 部长



周乐  
房产招商部 客服



孙茜  
房产招商部 客服



巩杰  
房产招商部 客服



于鹏  
房产招商部 客服



马训辉  
家具招商一部 部长



才亮  
招商部 招商主管



术守震  
招商部 招商主管



张青  
招商部 招商主管



卜晓辉  
建材招商一部 部长



崔雪飞  
招商部 招商主管



李晴  
招商部 招商专员



吕满飞  
建材招商二部 部长



崔本超  
招商部 招商专员



张震  
招商部 招商专员



贴心服务  
Caring service

济南市北园大街中段372号 No.372 Middle of Beiyuan Avenue Jinan City

招商热线：0531-88588888 传真：0531-88608127 邮编：250033 网址：www.c-homing.com

# 大明家居快报



热爱HOMING·热爱家 HOMING Express 大明家居 主办 总刊20090410 第004期



### 大明家居快讯：

#### 大明家居精彩绽放第十一届现代生活方式展



由济南日报报业集团主办，济南时报承办的“第十一届现代生活方式展”，4月3日至6日在舜耕国际会展中心隆重召开。本次展会吸引了多家房产商、汽车厂家、家居卖场、家装公司、知名建材家具商到场参展，创造了历届展会参会厂家、参会人数之最。

本次展会大明家居惊艳亮相，“永不落幕的全景体验式房交会”让参展房产商和消费者眼前一亮，给现代生活方式展带来了全新理念。据悉，大明家居住宅实景体验馆在全国革命性的开创了将20多个精品楼盘、50多个实景户型展示的创新营销模式，集中进行住宅实景、家具建材、家装设计等的展示、销售和促销，实现“永不落幕的全景体验式房交会”的集约化、体验式房产展示、营销平台，让广大购房者不用东奔西跑即能对比、了解、感受不同的住宅楼盘的实际情况，并进行挑选和购买，既节省了购房时间，又节约了购房成本。

会上，大明家居以崭新的营销理念，蕴含家文化、家体验、家感受的购物空间，开创了中国体验式家居卖场新境界。同时，大明家居的贴心服务，也让到场市民交口称赞。消费者纷纷表示：大明家居的这种创新型多重业态组合、贴心的服务模式，定会给泉城市民带来更多的家居生活新体验。

据悉，大明家居共12万平方米，地下一层、地上七层，楼层规划为：住宅实景体验馆、建材商场、家具商场、高端家装联盟、电器连锁卖场等。

大明家居招商工作目前正顺利进行中，楼体也将于近期全面竣工。由于大明家居的专业化推广计划，大明家居的品牌形象深入人心。市民表示，大



明住宅实景体验馆丰富的房源将成为广大市民置业购房的首选之地。业内专家表示，住宅实景体验馆将对济南房地产市场的发展起到巨大推动作用，“永不落幕的全景体验式房交会”对创新房产营销模式，具有重要意义；大明家居住宅实景体验馆这种新型房产销售渠道，也必将成为泉城市民购房的好去处。

#### 全国政协委员郭松海畅谈住宅实景体验馆



2009年3月24日，大明家居特邀山东经济学院教授、经济学院房地产经济研究所所长，九、十、十一届全国政协委员郭松海教授、易居中国·上海克而瑞信息技术有限公司（济南机构）总经理孙大海共同探讨了大明家居住宅实景体验馆这一全新营销模式。

会上，大明家居总经理程鹰先生向两位嘉宾详细阐述了大明家居的整体规划、家居建材市场未来的发展趋势，以及大明家居住宅实景体验馆的诞生及发展前景。对于这一全新营销模式，郭教授、孙教授从专业角度对此模式进行了深入探讨。

郭松海教授认为，在品牌的影响力方面，知名房地产商的入驻会提升大明家居的整体形象，从而带动知名建材家具产品的销售；另一方面，知名建材家具产品的入驻，也会带动一楼住宅实景体验馆的人群流量和消费者层次。从楼层规划和产品布局来看，一楼住宅实景体验馆的全新模式，将全面带动2-6层建材家具的销售，这种营销模式是别的家居卖场不可复制和比拟的。

郭松海教授还谈到，大明家居的商场定位、主题特色非常清晰，是以“体验”为主题的家文化家居卖场。“体验”能够引导顾客的消费观念，尤其住宅实景体验馆的模式将给顾客全新家的体验。同时，大明家居在整合资源方面的手法非常高明，给多个产业链的企业提供了集中展示、集中营销的平台，有利于多种业态的优化重组。





## 大明家居“有问必答”

Q> 大明家居的外立面设计有什么含义？



大明家居的外观设计主要以大气方正，严谨的风格体现，建筑风格在设计方向上采用了德式风格，以竖向切割的方式塑造了坚实可靠的建筑感觉，以玻璃幕墙和石材两种材质极端的体现出质感的变化，反光与不反光形成强烈的视觉冲击力。

这种流畅、大气的箱体礼盒风格设计，充分展示了白鹤集团十几年来取得的成就以及对未来的展望，体现了大明家居对泉城市民的礼遇和厚待。大明家居特邀北京摩码形象设计公司参与设计，整个建筑与周边的景观非常协调，将中国文化和欧洲风格很好地融合在一起，最终整个建筑定名为“城市礼盒”，是北园黄金商圈的标志性建筑。

Q> 大明家居开业后会有哪些举措吸引购房者关注大明家居？

大明家居按“中国整体家居购物广场”的商业模式运作12万平米的大卖场，开业后将经常举办形式多样的促销活动，让VIP顾客更多的参与其中，享受优惠和返利，确保各项创新务实的举措也将细致到位，广泛吸引泉城市民的关注。比如，大明家居将联合知名家装公司，定期开展“大明家居家装课堂”等活动，给准备装修的顾客最真实的案例讲座。刚装修不久的门套怎么发霉了？新刷的墙上怎么会出

### 大明家居住宅实景体验馆《政府立项报告》节选



山东大明家居有限公司，是集住宅实景体验馆、建材商场、家具商场、高端家装联盟、电器连锁卖场等为一体的大型卖场，总建筑面积12万平方米，由白鹤集团投资3亿元兴建，是天桥区、济南市、全运会重点建设项目。近年来，白鹤集团抢抓市场机遇、顺应大势发展，市场总面积40多万平方米，旗下的建材、家具销量占济南市市场总量的40%。白鹤集团本着“双品牌战略”的指导思想，充分发挥北园商圈地利优势，借全运会在济南举办的良好契机，加快推进业态整合、品牌优化和规模扩张。在这种天时、地利、人和的大背景下，大明家居蓄势北园，厚积薄发。

大明家居在立项之初，就努力打造多元化、多业态、品牌化、优势化的大型综合性家居卖场，其全国首创的全景体验式房交会——大明家居住宅实景体验馆，开创了国内房地产行业、建材家具业、家装家电业的营销新模式，对提振当前市场信心、广开市场渠道有重要意义。

#### 一、房产市场目前背景

由于国际经济不稳定因素的增多和国际金融市场急剧动荡的冲击，地产市场寒意阵阵来袭，并且这种波及已经深入到下游家居行业。顺境中成长起来的中国房产、家居企业，表现出了对经济寒冬的应对不足。一时间，消费者持币待购、市场信心不足，给国内企业带来了彻骨寒意。在这一背景下逆风飞扬的大明家居，深知“找银行不如找市场，找政府不如找自己”，紧握“创新”这把利剑，利用自身资源优势，联合房产、家居、家装、家电等企业“跨行业抱团取暖”，探索出了一条创新型营销之路，为企业找市场、为需求创平台，立足现实、开拓创新，本着为政府分忧解难的原则，大明家居住宅实景体验馆顺势诞生。

目前房产市场营销模式单一，这阻碍了当前经济形势下房产的销售。模式单一主要表现在：

- A、单一房产项目宣传推广费用高；
  - B、房产销售渠道单一；
  - C、单一房产项目促销宣传形式呆板；
  - D、单一房产项目难以聚集人气——所有行业的发展之路都趋于成行成市。
- 当前经济形式下，消费者持币观望、市场信心不足，给房产销售带来新的考验。主要表现在：
- A、消费者持币待购，市场信心不足；
  - B、消费者的砍价心理：房地产市场上，价格是否真正到达心理预期，将成为2009年楼市最大的获胜机会。

现裂缝？如何避免甲醛超标的危害？新铺的木地板为什么会松动并出现响声？刚上了漆的石膏板吊顶为什么会开裂？家具的颜色如何搭配？考虑到顾客在装修过程中可能会遇到各种各样的疑问和困扰，大明家居将聘请家装界内的知名专家为业主指点迷津。并将联合知名家装公司为顾客精心提供切实可行的家装方案，针对业主所提的一些家装问题，做出专业性的解答。

Q> 大明家居住宅实景体验馆目前已做了哪些推广宣传？

大明家居房产部已经约谈了40多家房地产开发商，深入介绍了大明家居住宅实景体验馆，将一楼的规划布局、经营理念做了全面推广。目前，已有近10家知名房地产公司与大明家居达成了合作意向，展厅位置选择、店面规划设计等工作正有序进行中。房地产商对大明家居住宅实景体验馆表现出了充分的认可，认为这是当前经济形势下房产营销模式的积极创新，具有深远的社会影响力。大明家居联合济南时报、济南电视台《城市家园》栏目、山东交通音乐调频（FM101.1）、Music88.7、大众网、焦点房产网、搜房网、第一房产网等媒体，开展了住宅实景体验馆的宣传推广，并在显著路段做了户外广告。现在，越来越多的泉城市民参与到“住宅实景体验馆”这一创新型业态中来，市民们对“我心目中的大明家居住宅实景体验馆”献言献策，畅游对住宅实景体验馆的美好构想，以主人翁的态度，希望与大明家居一起体验、感受、实现梦想的家。



C、消费者比较心理：除了房价这一首要的选择标准，消费者选择的标准接下来依次为：房屋品质，是否是现房，未来的升值空间，开发商的资金实力，以及其他。但是目前单一的房产项目无法让消费者集中比较、选择。

D、消费者的从众跟风心理，良好的交易平台可以营造良好的成交氛围。

#### 二、大明家居住宅实景体验馆项目优势分析

在当前经济大势、房产销售形势下，大明家居住宅实景体验馆应运而生，其首创的“全景体验式房交会”给房产商、建材家具商、家装家电公司等带来了新的发展契机。可以说，大明家居住宅实景体验馆充分发挥了资源整合优势，市场的需要，使大明家居成为多业态整合的强者。

- 1、大明家居住宅实景体验馆的项目优势
  - A、优越的地理位置：大明湖畔，北园核心商圈；
  - B、12万㎡规模的泉城置家购物天堂；
  - C、济南看房班车中心——成行成市的房产营销新手段；
  - D、统一营销、集中行业整体优势，共享客流。
- 2、集约化房产销售新模式，提高企业竞争力
  - A、创新型的商业运营模式——谁先拥有，谁占先机
  - B、同台竞争，有效提高企业经营管理水平
  - C、省事、省力、省钱，创新传统营销模式
  - A、卖场经营管理由大明家居统一管理
  - B、房产项目初期积累客户平台
  - C、促进快速销售的平台
  - D、项目后期的尾房销售处理服务平台
  - E、60000元/月（一个整版广告的费用）=500㎡（优质售楼中心）+50万营销费+10万客流+一支免费的专业管理团队+1000人的免费售楼大军。

#### 三、大明家居，中国第三代家居MALL，中国特色第一家居服务品牌

作为一种创新的业态形式，大明家居住宅实景体验馆突破传统行业营销模式，集合房产及相关行业，市场竞争力和营销能力更强。业内人士这样评价：“大明家居住宅实景体验馆革命性的开创了中国集约化房产销售新模式，通过上下游产业互动带动销售、多种业态互补，将擎起中国第三代家居MALL的大旗，成就中国特色第一家居服务品牌。”

目前大明家居住宅实景体验馆已进入全面市场推广阶段，房产商及下游行业的建材、家具、家装等供应商纷纷表示，住宅实景体验馆将有力的促进房产销售，极大的拉动家居消费，是继房交会、售楼中心之后的第三条房产销售渠道。下一步的工作中，大明家居将认真贯彻落实“勇于创新，优化整合”的资源优势，全方位推动企业更高、更快、更强的发展，为实现“中国第三代家居MALL，中国特色第一家居服务品牌”而不懈奋斗！

大明家居作为济南本土的服务品牌，担负着带动济南经济发展、创造本土知名品牌的使命。住宅实景体验馆已经扬帆起航，大明家居希望这一创新型营销模式，来搭建跨行业优势资源整合的繁荣平台。同时，也希望借助政府的政策支持和舆论导向，共同将住宅实景体验馆做大做强，引导市场、创造市场，为建设大而强、富而美的新山东、新济南做出应有的贡献！

【我心中的大明家居住宅实景体验馆】征文选登：

## 大明家居——从容构筑温馨家园

作者：杨 辉



古人云“三十而立”，几年前年届30岁的我也到了购新居娶新娘的时候，茫茫人海中家是温馨的港湾，与心爱的人组建一个充满温馨的家，将是每一个

年青人开始美好生活的新纪元。为了和心上人共筑爱巢，我和爱人每逢节假日就游走于全市各展区、建材装饰市场和家具卖场之间，那段辗转忙碌的日子使我们深深地领略了营建舒适家园的不易。

为了使自己的安乐窝在构筑之初就能多一些舒适、方便，少一些装修遗憾，我们还对所需的家居用品努力做到货比三家，精挑细选。记得当时我市稍稍有些规模的家具、建材市场大多数还是“摊位制”的交易市场。充斥于市场中的家居产品也大多良莠不齐，部分假冒伪劣商品乘机鱼目混珠、大行于世，给我们这些初建爱巢的青年人带来了选择上的难度，真有点“乱花渐欲迷人眼”之感。当时我们就深深地渴望：咱们泉城济南要是有家集购房、装修、家居等相关产业于一体的品牌家居卖场，那就让人省心省力多了！时光荏苒，近期有幸听说在北园商圈，大明家居住宅实景体验馆正在筹建，该场所有机地集精品住宅样板间和家装建材、家居设备等产业链经营项目于一体，可以预见在不久的将来，漫步大明家居住宅实景体验馆，广大消费者营建温馨家园这一原本劳神费力的事无疑将从此变得从容轻松，乐趣无限。

于是我真诚地憧憬着大明家居住宅实景体验馆开业那天，我和家人携手信步在给人以全新感觉的住宅实景体验馆，融入了住宅样板间、建筑设计、建材产品、家居设备等相关产业的场馆里布局合理且场面不凡，让我们目不暇接却又逛起来不再筋疲力尽、步履蹒跚。在济南最大最实时的看房中心，我们将对未来的美好生活进一步规划，在这里我们既能直观、全面地了解住房和建材、家居产业的最新情况，又能通过这个整合后的展示平台，和房产公司、装修公司等机构进行实时互动交流，全新的标准销售模式无疑有力地推动了房产销售业的创新发展，使我们能从从容容轻松地构筑美好幸福家园。

一楼大厅的住宅精品项目让我们不需东奔西跑皆可尽收眼底，极大方便了反复地挑选和比较，家装公司的先进设计理念更让人耳目一新；二楼、三楼的相关建材专柜让人看到那款式新颖、质地考究的卫浴洁具、门窗地板等无不透露着豪华、气派、典雅的格调，处处彰显出细腻的人文关怀；我们兴致盎然地一层层上楼体验，并不断被大明家居处处洋溢出的高尚和尊贵氛围所深深吸引，置身于布局优雅的环境中，颇有生活情趣的爱妻悠哉悠哉地逛着，好象是步入了成年人的“迪斯尼乐园”，口中还不时地啧啧称赞，并由衷的感慨大明家居住宅实景体验馆横空出世的太晚……有了切身地完美体验，我们从此被大明家居住宅实景体验馆的不凡魅力所吸引，重建一个更加美好家园的想法萌生了，“大明家居”这一品牌从此在我们心目中稳稳当当地“安家落户”……这是我们全家人的美好憧憬，相信在不久的将来，它终将让我们梦想成真。

目前大明家居住宅实景体验馆正在紧张地筹建，“大明家居”以家居文化为依托，以1.2万平米的展示平台，全力打造着全景体验式“房交会”——中国首个“住宅实景体验馆”，这种创新型房产销售新模式，无疑开辟了房地产

上、中、下游产业链上的营销模式新纪元。“大明家居”这支后起之秀，好似冉冉升起的太阳，以其独到的眼光，准确的市场定位，在大型卖场中集中展示各开发商的实景户型，新颖的实景体验馆定将得到社会各界的认可。

随着住宅实景体验馆的不断发展壮大，“大明家居”在向广大消费者提供名优荟萃的一流“硬件”的同时，为消费者消除后顾之忧的服务“软件”也应随之相对完善。大明家居住宅实景体验馆开业伊始，如能向广大消费者做出相关承诺：如保证所经营的家居产品为绿色环保产品；客户消费中出现质量或服务问题，大明家居能及时给予落实和赔偿；建立长期“客户服务回访制”及时倾听客户心声……诸多服务措施的出台，才能实实在在地确保顾客的切身利益，将后顾之忧减为零，完善和细致的人性化服务自然能树立起良好的服务形象。

作为深寄厚望的泉城市民，真诚地希望“大明家居”不断锐意进取，异军突起、后来者居上。经营中坚持“人无我有、人有我优、人优我廉”的良性经营机制，向更高的目标挺进，将更多的优惠和便利提供给广大消费者；以长远的眼光科学运营，坚持奉行诚信的经营之道，大明家居住宅实景体验馆凭借自身雄厚的实力，定能赢得广大消费者的信赖，树立起目前家居业领航者的大哥大地位，成为广大市民心中的家居“NO.1”。

“大明家居”——大家之爱，明智之选！相信在不久的将来“大明家居”以拼搏不息的豪情，潇洒地谱写出辉煌的华篇，北园路上从此因大明家居住宅实景体验馆的崛起而塑造出一道靓丽的风景线……



### 大明家居——想想所想，圆梦梦想

作者：张若敏

安家乐居不犯难，就来大明体验馆。  
家装家具样板间，一站服务全兑现。  
住宅实景在眼前，配套设施随意选。  
东奔西跑不复返，温馨家园轻松建。

开启房销新纪元，一流服务谱新篇。  
诚信周到记心间，人无我有迎挑战。  
锐意进取不间断，奉献舒适与方便。  
有口皆碑美名传，成就百年品牌店。

