

知名品牌看大明

紫蝶名家董事长周建中——紫蝶名家倾情绽放大明家居

济南是一个富有魅力的城市，消费者从来不会拒绝高品质的生活追求。紫蝶名家作为亚洲最大的国际家具定制机构、国际软装设计机构，是深受行业关注的艺术奇葩。2009年5月1日，紫蝶名家将在大明家居华美绽放，为济南市民尽情展示品质品位的艺术文化魅力。

紫蝶名家主推国际家居定制、酒店、宾馆、商业地产、豪宅等国际软装系统服务及国际定制服务，让济南的公馆、豪宅、精英阶层业主领略到世界家居时尚、独特、精彩的国际家居定制文化和传世艺术风范。紫蝶名家此次入驻大明家居，同时携手LPL国际设计集团、法国、比利时、意大利、西班牙皇家及情等6大国际采购定制机构集团，以及50多个国际定制家具品牌及30多位各大全球鼎盛设计师，软装精英加盟的国际性陈设软装集团，联手入驻大明家居。

明年5月1日开业之时，济南的精英人士们将在大明家居6楼2000平米的专属领地，感受不同风格的家居意境，独享国际手工艺术的超凡魅力，体味真正独一无二的皇家尊享。

5月1日，紫蝶名家国际家居定制中心将在大明家居这块风水宝地扬帆启航，必将给济南乃至全山东带来极度震撼的奢华国际家居定制服务模式。



最近几天晚上一直在看《南唐旧事》。里面有很多趣闻，其中一些还非常经典，值得学习。

相信世界上所有事情，比如恋爱、婚姻、事业和诚信等，其中诚信是最重要。但很多人却不以为然，甚至有人会说：在今天，诚信已经变得不重要了。在昨天中，诚信还是最重要的。在诚信日益稀少的今天，我们想当年，诚信曾为人人皆知的。但重诚信而行者都是不可行的。一些巨型企业就是靠诚信而成功的。诚信了事业，就毁了人生。李天说并不高，其实，诚信做人，能够企业能，能够开诚布公，靠的是诚信。

不求回报是海阔天空的。胡雪岩帮别人，从来不求回报。我们帮别人的时候，常常怕对方记不住我们的人情，就怕别人以怨念记报。我们要力所能及地帮助别人，不留后患，这才是应有的态度。胡雪岩周旋的江湖是有点道理的。

用。做事有冲劲的人，是一个人的真正财富。对一个人最大的财富，就是给他工作的机会。在唐朝那个年代，在朝廷认为中国进入礼与乐的“朝野有序”的封建社会，就要求所有官员思虑周全，正因为他们给了你智慧很多做事的机会，所以朝野才会以后面的历史中出现的弊端。在现在社会就是如此，以下全篇就是讲述在现在中国，就是那些企业主管，在这类企业中，工作的机会对于企业非常重要，才能解决企业所面临的提升自己的能力，可以开发自己的空间。

遇到問題，要多問問自己，少指責別人。孔子告訴我們，對待別人要寬厚一點，要求自己要嚴格一點。就是自己一般入往往對自己很寬鬆，對別人很嚴格。我們在目前生活及工作中應注意這點，遇到事情，先反省一下自己，別總去追究責任轉嫁到別人身上，要勇于承擔責任。

当面对以成败论英雄时，就要以马渡——走一条自己的路。在异类社会，环境非常恶劣，我们身处逆境，当不能改变环境时，就要主动适应环境。问心自己，与他人主要是依靠自己的表现，而不是进行高谈阔论的。每个人无所谓优点缺点，只是说我们每个人身上都有不同的特点。同样一个特点，可能在这件事上是优点，在那件事上就是缺点。在这个问题是优点，在那个就是缺点。当我们职业生涯在不同的阶段，我们就要进行再调整。如果这有相应的调整，能够发挥其特点，就可能成为下一阶段的特点了。

对每个人来说,挫折、经历都是宝贵的经验,把工作当成负担,它便是绊脚石,把工作当成责任,它就是垫脚石。在案桌一直外边徘徊,总是不断地有所期待,提出这样或那样的要求,铜锣口从不抱怨,又接着事情以最高尽全力去完成。没有把铜锣口抬高自己的位置,我们年年把工作看成是负担,一定会很烦恼,工作就不好,自己就不开心。但铜锣口工作当作是自己应该做的事情,而不是去管什么人,工作就是最大的事情啊。

大明之子

——大明帝国国际战略的演变
大明帝国战略转变 刘世

程总具有家居建材行业十几年的资深从业经验，先后在成都、长沙、北京、济南等城市管理过十余家大型家居卖场，仅其亲身参与从破土兴建到盈利经营的建材卖场就有四十家，其中包括业内所熟知的东方家园和金建建材家居广场，这些项目成功的管理使程总在业内口碑享誉深受好评。其亲手培养起来的管理人员中，更有多位已经成为国内知名建材市场的总经理。在十几年的行业学习、探索的过程中，程总创造了一整套全新的家居、建材行业管理模式，并且首创了夜场销售、神秘团购、家居建材网上促销等经典促销形式，多次创造行业销售神话，被业内广为效仿。

08年悍总执掌大明家居，作为大明家居团队的领导者，悍总一直坚持“创新关怀、贴心就好”的服务理念，带领大明家居团队，勇于开拓，敢于创新。在全国开创性的提出了“住宅实体体验馆”的业态经营形式，并以其为载体，创造性的提出整合房地产、建材家具及家装设计业实现资源共享、优势互补的新型家居营销模式。

这一开创性的家居建材业营销模式的提出已经奠定了大明家居必将成功的基础,对于目前我国家居建材业和房产业的发展也必将起到极大的推动作用和深远的影响。



值此新春佳节来临之际，大明家居总经理程鹰先生，携大明家居全体员工，给各位朋友拜年啦！祝您新春愉快，阖家幸福，鸿运当头，财源滚滚！在过去的一年里，大明家居受到了政府领导以及各界朋友的支持与厚爱，目前我们的招商工作正火热进行，开业准备工作也即将全面开展。大明家居，将在2009年5月1日盛装开业，为省城以及周边县市老百姓带来不一样的体验式家居文化。2009年，值得期待；2009年，大明家居将创造济南家居卖场的辉煌！

祝各位朋友：牛年发大财，牛气冲天，一路牛到底。

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

招商热线: 0531-88608888 传真: 0531-88630137 邮编: 250033 网址: www.c-homimg.com

大明家居快报



热爱HOMING·热爱家

HOMING Express

大明家居主办 总刊 20090101 第051期

发刊词

《大明快报》第一期面世了，我们希望通过这份小小的企业报能架起与关注、爱护我们大明家居的社会各界朋友之间沟通的桥梁。及时、快速、全面的展现大明家居开业筹备工作的最新进展、动态，以及我们大明人不断努力向前的精神风貌；创办《大明快报》是大明企业文化的一部分，而大明家居企业文化的建立需要我们大明人的努力奋进和社会各界朋友的帮助，所以这份《大明快报》非常需要您的关注、参与和宝贵意见！

大明家居董事长：杨恩英
2009年元月7日



大明家居工程进展迅速

大明家居工程自2008年8月动工至今，已经走过了6个月。这6个月来，我们送走酷暑，作别金秋，迎来新春。尽管已经进入数九寒天，大明家居工地依旧热火朝天，近千名建筑工人加班加点、日夜奋战，确保2号馆年底封顶。截至目前，大明家居2号馆以每7天一层的速度已建设到第5层，预计1月20日封顶，春节后即可装修；1号馆以10天一层的速度，目前已建设到第3层，预计2月底封顶，3月初进场装修。白鹤集团举集团之力确保资金、物资到位，为所有商户3月份进场装修扫平障碍。大明家居招商处所有员工枕戈待旦，时刻以最饱满的激情投入工作。新的一年即将来临，大明家居已经吹响了2009年5月1日开业的号角，各项工作按原计划有条不紊的进行中。在新的一年来临之际，大明人将以顽强的意志、拼搏的精神，带着08年的不懈努力和09年的美好展望，做您创享生活的亲密伙伴，与您携手共创美好明天！

大明家居辉煌招商进程

——大明軍國。當情臨終其詞美壯殊甚

大明家居作为白鹤集团的全资子公司，具有地段最优、租金最优、营销模式最优的诸多优势，自2008年11月6日招商说明会暨新闻发布会以来，短短2个月的时间，在全体员工的共同努力下，招商工作取得了阶段性的成果。截止到2009年1月初，招商部共接待客户来访6000余人次，国内外知名品牌商家达成合作意向100余份。除此之外，为了引进更多的知名品牌，招商人员还采用“走出去，请进来”的方式进行招商，地毯式调研济南建材家具品牌，宣传公司招商政策。公司领导携招商人员先后南下上海、杭州、广东，北上沈阳、北京、大连，省内考察青岛、淄博、临沂，与外地众多知名品牌商直接洽谈，引进了杭州“紫蝶名家”国际陈设软装机构、澳大利亚著名家具品牌MORAN（莫瑞）、法国知名品牌CHOISI（恰尔思）、美国知名品牌Hansen（汉生），台湾知名品牌雅夫罗兰、米氏、环义、康耐、塞克、艾缇思、谊醇轩，香港知名品牌米兰诺，以及德国、比利时、意大利、西班牙、英国等13个国家的31个知名品牌，招商成果显著。

截至目前，国内一线知名品牌共百余家高调入驻大明家居。

公司对营销模式创新进行了多次探讨，以科学的展商结构进行品类规划，创立了以“体验、感受、实现家的梦想”为依托的新型营销模式：住宅实景体验式消费。这种新型营销概念得到了房地产商、建材家具商户、家装公司的高度认同，为济南市家居卖场模式创新注入了新鲜活力。



大明家居“有问必答”

1. 大明家居的经营亮点是什么？

亮点：“体验引导消费”。

引进房地产行业入驻一楼，以住宅实景样板间构建“体验、感受、实现梦想的家”。符号化、市场地位、消费层级的细分。

以体验为基础，引进新元素、开发新活动。

强调与消费者的沟通，并触动其内在的情感和情绪。

以创造体验吸引消费者，并增加产品的附加价值。

以建立品牌、商标、标语及整体意象塑造等方式，取得消费者的认同感。

2. 大明家居如何市体验引导消费？

大明家居拥有万米家居体验馆、12万平米品牌展示基地，强调消费者购物的过程，强调销售、展示的人性化程度，最大程度还原实际生活，重视购物环境以及视觉、触觉等真实生活中的感官感受，这里营造的将是一个真实的温馨生活空间，顾客的家梦想，都可以在这里得以体验和实现。

3. 大明家居的硬件水平如何？

卖场在硬件方面，着力体现“高端化诉求、现代化标准”。重视信息化建设，强调信息采集和智能化管理，采用先进的计算机管理系统，对商品的质量与结构进行科学的管理与调配。先进的消防设备安全到位，完善的商务中心方便快捷。丰富的家居商品齐全配套，环保装修居行业领先。大明家居硬件设施的先进，旨在为商户提供强势拓展平台，为顾客提供优越舒适的购物环境，在创新发展中创造卓越品质。

大明家居愿做商户的“贴心小棉袄”

一支拥有多年行业经验的营销团队，秉承“创新关怀，贴心就好”的服务理念，为商户提供高效便捷、贴心周到的服务，全天候满足商户和顾客要求，让商户、顾客感受到如家人般的体贴和温暖！

服务理念

创新关怀、贴心就好，大明家居愿做商户的贴心小棉袄。以客户为中心，诚实守信、锐意创新，在创新发展中创造卓越品质。

营销团队

聘请中国顶尖品牌策划、市场营销专家，为大明家居以及入驻商户鼎立提供市场运作指导；资深行业专家组成营销智囊团队，全力为入驻商户提供贴心营销支持。

服务政策

对员工进行商业礼仪、励志培训、营销技巧、行业知识等方面的全方位培训，以案例教学的方式提供产品陈列、导购方法、顾客心理、家装设计、色彩指导等营销内容，提升员工客户谈判、攻单技巧等实战技术，提高卖场成交量。

- (1) 时尚大气的商场建筑，科学合理的商展布局，为进驻品牌提供了良好的展示环境；
- (2) 可供800辆车同时停靠的大型停车场、三菱超长稳步扶梯、观光电梯、大型货梯，提供最为便捷的卖场交通；
- (3) 大型中央空调、环保新风更换系统以及各层休闲区，确保卖场四季恒温、优雅舒适；
- (4) 最先进的烟感喷淋系统与无盲点视频监控系统，为您与顾客提供最全面的安全保障；
- (5) 多媒体导购指示系统，让顾客动动手指便能轻而易举找到任何一家商户位置；
- (6) 松下电工提供的照明系统，将产品的高贵品质完美呈现；
- (7) 科学合理的经营区域划分与楼层动线设计，延长顾客的留店时间，让每一个铺位都具有超高的人气与投资价值。
- (8) 网通宽带千兆进卖场、百兆进楼层，网线、电话安装到户，无线网络覆盖全场，让沟通更畅通。

4. 大明家居如何保证开业后的宣传计划和投入？

大明家居2009年广告投放计划为600万，将在“广告宣传、新闻发布、文化造势、活动推广”四大领域，开展“组合拳式”的宣传推广。目前，经过专业推广策划，已和齐鲁晚报、济南电视台《城市家园》达成合作协议，每周均有半版以上的广告见诸齐鲁晚报等强势媒体，每周四、周五《城市家园》特设《大明时间》专栏；并以每天8：00——18：00的广播黄金时段，以每半小时频次，覆盖山东交通音乐调频（FM101.1）、Music88.7；此外，还将采用户外广告、公交车体、专业网络等营销方式拓展大明家居受众群体。大明家居还计划在开业阶段及开业后持续推出有效的让利措施、定期的促销活动，并配合新闻发布、公益推广等多种营销手段。



大明家居招商人员真诚接待每一位来访客户

大明家居 贴心营销招商团队



大明家居火爆招商进行中……

各项举措，确保工程进度、五一开业

★ 大明家居，处在历史最好机遇期

当前国内、国际形势进入相对调整期，大明家居却迎来了历史最好机遇期。美国次贷危机的不断蔓延给全球经济包括中国经济带来了巨大风险，但从中央政府的决策信号里，我们读出了信心和机遇。增强忧患意识、坚定必胜信心，牢牢掌握发展主动权的企业，必将在这场博弈中取得先机，开辟一个新的发展境界。

从政府决策和经济学家的预测我们不难看出：中国经济将在09年下半年初稳健上升，09年底达到历史同期水平，2010年势不可挡、一片大好。大明家居在08年卯足了劲搞建设，09年五一经济形势明朗时盛装开业，2010年经济形势一片大好时高速发展。时代把大明家居推向了最高阵地，强大的发展主动权和坚

定的信心，给这个新型家居卖场注入了强劲动力。

纵观当前国内国外形势，大明家居雄心勃勃、厚积薄发，这艘巨型航母，在白鹤集团的强大财力支持下，正逆风飞扬，扬帆起航！

★ 大明家居，五一开业雷打不动

“黄金优势地段+最优租金优惠+最新营销模式”，吸引了全国各地的建材、家具代理商纷至沓来，争相入驻大明家居12万平米品牌展示基地。许多商户每天上班特意绕道大明家居工地，看大明家居工程进展日新月异，一天一个新变化；招商处每天人气火爆，大厅里高朋满座，座无虚席。一切都证明大明家居确保五一开业的决心，大明人确保进度、践行承诺：五一开业，雷打不动！

大明家居房产、家居、家装立体营销新模式，引起各界密切关注

——大明家居招商说明会暨新闻发布会

1. 政府领导、行业协会嘉宾寄语

济南市天桥区人民政府副区长李雁副

大明家居是天桥区政府在市场改造提升后的一个重点项目。随着近20年的发展，原来那种大棚式的、管理粗放式的市场已经不适应现在市场的发展，天桥区政府决定利用三年时间把天桥区的重点市场进行重点改造提升，大明家居就是在这样一个大背景下出现的。从大明家居身上能够看到两个突出的特点：一个就是大明家居的规划建设起点高、档次高；第二是经营理念、思路新颖。大明家居，一定能够成为行业内影响力的大品牌，同时也能为广大商家、业户提供一个良好的经营平台，更重要的是，能够为济南市消费者包括周边消费者提供满意的、体验式的消费之家！

山东省家具协会副秘书长王庆生

大明家居位于北园商圈黄金位置，核心经济圈，在原本白鹤市场的最优地段做了规划重建，使得这条金街在家具、建材业起到了不可替代的作用。

济南市装饰协会秘书长王忠民

非常感谢白鹤集团对济南装饰市场作出的巨大贡献。白鹤集团八大市场的规模和经营业绩，在全省都是数一数二的。我们惊喜地看到，北园路上将有一座全新的现代化、智能化、体验化的大明家居将要诞生。济南装饰市场将因大明家居的崛起而更加与众不同。可以预见，大明家居这个新兴卖场将给济南老百姓带来更多的家庭生活新理念，也将给济南这座老城树立家居生活新的风向标。

2. 延续各界热烈反应

11月6日，大明家居招商说明会暨新闻发布会在珍珠泉宾馆人民会堂隆重举行。政府领导、建材家具行业协会嘉宾、知名房地产商以及近千名知名品牌厂商代表到场，对大明家居的创新营销模式、招商政策等进行了深入探讨。此次大明家居发布会，开辟了房地产业与建材家具行业合作的全新营销模式，是大明家居与行业协会、建材家具业知名品牌厂商、房地产商的高峰对话。

