

张福军：苹果的有机慢生长



周五的苹果装饰，犹如上满发条的闹钟，步调欢快，劲头十足。电话铃声此起彼伏，走动的人步履如风，就连鞋跟敲击地面的声音，也透着快速与高效。

然而推开总经理张福军办公室的门，却是另一个天地。尽管窗外是鳞次栉比的城市高楼，室内却氤氲着袅袅茶香，38岁的张福军动作娴熟，洗茶、冲茶、巡杯，缓慢有致一气呵成，自有一番功夫。

“28岁来到苹果，头两年，恨不得以办公室为家，天天想着冲刺、成功、业绩这些激烈字眼，30岁之后，开始慢慢沉下心来思考一些问题，而如何在快慢之间找到平衡和节奏，直到36岁之后，才终于懂得。”

张福军这样描述与苹果共生的十年，话题就此开篇。

苹果新课题：加速还是放缓？

2003年成立的苹果装饰，今年将迎来9周年纪念日。9年里苹果从10个人起步，经历了新生之痛和转型之难，以不断创新的标准化工地、5S现场管理、可视化工地管理以及现行的VSN工程管理体系，打造独

特的“工程质量”名片，创造连续4年绝对增长率超过40%、综合增长率年均74%、8个月内开设6家分公司的行业奇迹，已然成为湖南家装行业的著名品牌。

这是一个关于速度的故事，然而从张福军的言谈举止之间，却看不到太多兴奋和喜悦。

“发展得太快，有时候会过于沉醉于速度所带来的快感，而忽视了前行中出现的问题。我经常问自己，我们做得足够好了吗？答案并非如此。虽然获得了‘湖南家装工程质量首选品牌’的肯定，但我认为苹果对于工程质量的还是停留在表面，并没有做得很透。包括我们正在做的一些工程，仍然存在很多问题”。

对于苹果装饰现有的问题，张福军并不讳言。“工程也是一种服务，工程质量只是其中的一个部分，前期接待、后期服务乃至3-5年的保修期限，这都是工程的内容。未来的两年里，苹果将致力于建立一个完整的服务体系，来体现大品牌的价值，一年做多少量，我没有过多的要求，但手里的每一个工程，都必须保证质量”。

唯快不破？重剑无锋

自省而内工，事实上，苹果的这一步已经迈出。

去年开始，苹果装饰花费大笔资金投入，收编60多个项目经理及旗下工人，直接管理并向其发放工资；今年在马王堆租了两个大的材料仓库，所有的材料都由苹果装饰统一配送；眼下，位于上城·金都的新办公室正在装修，随着6月18日苹果装饰整体搬迁，花费400多万的大型家装体验馆将同步投入使用。

“要把工程质量做好，采用材料和施工工艺是关键。用一批好的工人，用高品质的材料，工程质量就能基本得到保障。再强化内部团队的管理，5S体系不仅对外，更要对内，由点及面，打造一个服务性的团队，真正练好内功。这个行业强者太多，手下三四十个公司的大有人在，苹果势单力薄，拿什么跟人家比？只能不断强化自己的核心竞争力。求木之长者，必固其根本。慢一点？没关系，重要的是，仍然在往前走”。

■记者 张丹

这边买二送一“大甩卖”“价格屠刀” 那边即亮5折“抛售利剑” 首场特惠专供双水湾 价格“血拼到底”

夏季，照例是家装建材市场的传统淡季，而在今年经济大环境日益恶劣的影响下，这场淡季也变得有别于以往，商家一改传统“坐、等、靠”姿态，“血拼到底”的架势已日趋明显。

即将在6月30日“湖南首届百区幸福家装节”上亮相的10多家家居企业，便是“血战派”的最突出代表。要想在清淡的市场里拼业绩，就不得不化被动防守为主动进攻，一系列史无前例的重磅级优惠举措，促成了本次进驻活动价格战的异常激烈。

2012年上半年，对很多家居企业而言，记忆极其深刻，当外部的经济环境不见好转时，产品销售、企业业绩变得越来越艰难。正是如此，很多商家都开始收缩战线，陆续战略性地关闭了一些店面，建材商们更依托一些核心门店，完成既定销售任务，

但即便如此，很多企业仍压力重重。

由三湘都市报牵头引导的大型家装服务进社区活动便在这样的形势下正式推进，力图脱离传统销售模式，深入到社区，与真正购买方面对面，通过对交房楼盘、小区的深度开发，以提升品牌影响力、提升市场占有率，打造全新的社区营销新秀场。家装节第一站将进驻双水湾楼盘。

行业内最擅长活动营销的美涂士漆抢先开战，其惊人的武器就是“买三送二”的“价格屠刀”，在6月30日活动当天高高举起，而且还推出冰点特价、定金超额返还。在美涂士的强大攻势下，其他参展品牌商家纷纷顶不住了，竞相抛出特价方案，意欲以低价揽客。

福湘集团涂料品牌新秀福湘漆则以“买二送一再送空调”的超低价迎战。而一

向矜持的东易日盛装饰品牌，也终于抵抗不住价格战的猛烈攻势，加入了特惠专供的行列，往年只有在黄金旺季才会出现的超低折扣，这次活动也将提前上演。

显然，大手笔的促销不断刺激着消费者的神经，双水湾的刘女士在看到报纸前期预告后，主动电话咨询本次活动内容和商家优惠幅度，她表示自己的房子正等着定好装修就去收房，没想到这次能赶上专门针对自家楼盘开展的活动，而且还获赠各种礼品，她觉得机会难得，当天一定要去现场看看。

谈到针对一个楼盘大手笔开展特惠，美涂士漆总经理王建军表示，进驻小区、直接面对消费者，这种新型营销模式肯定是未来发展主流，企业主动提供免费服务、低价促销，也是目前淡市下提升销量、释放刚性需求的好机会。

参展的所有商家均认同，与其它门店、其它楼盘相比，针对双水湾楼盘的折扣促销力度堪称史无前例，优惠的同时，企业比拼的也主要是软实力。此时，在送货、产品质量等各个方面的服务配上质优价廉的产品，将会在更大程度上让惠于消费者。

■记者 白娜

只要您来现场，就能免费获得五重大礼：

1. 亲临现场并签到，即获赠精美礼品一份；
2. 可以免费获得一对一装修指导，免费获取其他业主的装修经验，节约装修成本；
3. 免费听取装修专题讲座，让装修历程变得更愉快更高效；
4. 免费获得户型分析、设计讲解；
5. 活动现场将举办小区专场特惠，业主可享受到双水湾楼盘专享专供优惠及折扣。



中国环境标志产品认证 中国驰名商标

万象板材5S店 净醛时代系列产品展示——万象净醛负离子系列

万象板材 高品质 原生态

作为省内木制品行业领导者的旺德府木业，一直以木制品专家的专业水准为消费者带来“新、奇、异、特、全”的木制产品。旺德府木业凭借对木制品行业二十多年的研究经验，依托旺德府木制品材料研究所的成熟研发机制，不断创新，不断突破自我。随着万象净醛负离子板和万象E0净醛板的震撼上市，万象板材广掀净醛风潮，持续领跑全行业。

全民净醛时代已来临，体验“高品质 原生态”的净醛系列产品，就来万象板材5S店。

原材料方面：

万象净醛负离子细木工板芯板采用纯香杉精方制成，而板采用一级中板和加厚木皮复合而成，内外兼修。

万象净醛负离子系列产品特点完全解析（一）：超低甲醛，极限环保品质

一、万象净醛负离子板使用的基材已达国家E0级环保标准。另特含净醛因子，能吸附板材本身的游离甲醛，并与之结合生成稳定的无毒无害的网状高分子化合物，进一步降低板材的甲醛释放量。

二、板材的甲醛释放量≤0.2mg/L，比国家E0标准低60%，比日本F4星标准还低30%。

三、由于万象净醛负离子板的甲醛释放量已接近天然木材，故在装修过程中没有使用数量限制，消费者可放心使用。

使用范围：万象净醛负离子系列板材具有出色的环保性能和物理性能，能广泛应用于各种中高档家庭、办公及酒店等场所的装修。



温馨提示您：

购买装修板材时，一定要选择专业、规范、有规模的木制品专卖店和具有环保等级认证的优质板材。

万象板材5S店巡展

专业服务 近在咫尺



地址：郴州市森元商业广场
3楼150-153号
电话：0735-7565133
万象板材5S店(郴州店)

郴州万象板材5S店，为回馈广大消费者的信赖与支持，全新升级，规模更大，形象更优，专业的产品和专家级的服务，期待您的光临！

- 规模大：绝对人气卖场，一流的专业服务；
- 产品全：涵盖木制品板材、线材、饰材等全系列产品所有品类，近万个单品；
- 功能强：独有产品专业展厅，感受体验式消费；
- 形象优：整体大气，环境设施一流；

全国统一免费热线：800-878-6022

万象板材5S店、万象银天加盟热线：0731-84739018

地址：长沙市晚报大道188号南湖五金机电大市场1栋5楼

长沙万象板材5S店(高桥店) 电话：0731-84743001

长沙万象板材5S店(红星店) 电话：0731-84154032

长沙万象板材5S店(星沙店) 电话：0731-84092078

电话：0731-82299788

网址：www.hn-wanxiang.com

长沙万象板材5S店(南湖店)

电话：0731-82828541

长沙万象板材5S店(郁金香店)

电话：0731-88134980

长沙万象板材5S店(东岸店)

电话：0731-85057366

旺德府木业 木制品专家