

在山东枣庄美居家具电商O2O起航仪式上的讲话

程祖红

(2014年12月17日)

尊敬的各位领导、各位来宾:

大家上午好!大家在百忙中抽出时间来参加本次盛会,我谨代表深圳乐美居信息科技有限公司驻山东分公司全体同仁对大家的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢!在这个特殊的日子里,我们有缘欢聚一堂,共同见证一个具有历史意义的伟大时刻的到来:乐美居家具电商O2O在山东枣庄正式扬帆起航!它标志山东枣庄家具销售从此步入智慧型数据化销售模式,必将开创中国家具销售的新时代!

深圳乐美居信息科技有限公司,是国内领先的家居产品供应链管理服务公司,与国内众多优秀的大中型家具制造企业达成了稳固的合作联盟,通过整合家居互联网、物联网及线下销售渠道,搭建起全方位一站式家居产品采购平台。

2013年,乐美居正式启动了O2O财富屏商业计划,运用先进的信息技术,整合全球的卓越家居资源和高效完善的配送服务系统,开创经销商财富共赢直通模式,把利益最大化的让给经销商和终端客户。

乐美居多媒体电子终端销售平台,是一种以各类家具销售为主,以多媒体大型电子触摸展示屏为载体,以质优价廉的品牌货源为销售产品并建立在实体基础之上的电子商务模式。它是新型的网络销售和传统实体完美结合的产物,是现代高端专业化的家居电子商务系统。

乐美居载体聚高端优品于一屏,淘实惠家居于一店,可以有效解决实体店海选品牌定位难、店铺选址难租金高、投入装修费用高、饰品搭配难到位、店内管理成本高、广告投入数量大等一系列问题。万千客户转单网络,有助于传统营销走出困境。数万件高性价比产品免费铺货,海量的家居产品瞬间触手可及,实现家具厂展厅直通车到您的店,帮助实体店突破传统增加超倍利润。公司以优质产品、细致服务立足商海,获得社会各界一致认可和广泛赞誉。

对于你们的到来,我再次表示衷心的感谢!

最后,希望大家此次滕州之行收获多多!

祝愿大家事业红红火火,家庭幸福美满!

谢谢!



程祖红与兴盟国际商贸城首期五金家居建材大市场管理层合影

中国西部乐美家居电商

O2O起航仪式在陕西省宝鸡市隆重举行

家居企业“触电”看好“O2O”模式

11月11日上午,中国西部乐美家居电商O2O起航仪式在陕西省宝鸡市隆重举行。标志着中国西部家居销售行业从此步入了智慧型数据化销售模式,宣告了全新的一站式家居采购平台已经在中国西部建成,并将以迅猛的态势扩展和延伸,从而开创家具销售行业的新天地。

中国西部唯一总代理商

众所周知,受房地产市场调控政策所累,建材家居行业近两年发展缓慢,随着电子商务O2O模式的风靡,行业优胜劣汰的重新洗牌,2014年也进入了行业调整年。市场在变化,消费者的购物习惯也在变化,如果经营思路跟不上市场的脚步,一旦市场发生根本性的变革,商家就很难调头。

对于竞争日益加剧的建材家居行业来说,随着最近几年对电商模式的探索,也逐步意识到将线上与线下相结合的“O2O”(Online To Offline)模式有望成为家居电商破冰之道。O2O模式是在互联网思维下家居行业发展的一种崭新模式,在未来五年,甚至更短的时间内,不做O2O的大部分厂商和品牌都会越来越困难,市场会越来越窄。

中国西部乐美家居电商O2O的起航,家居与坚持之间的对接,给正在经历困境的家居行业带来了一股清新的空气,为家居行业的O2O提供了很好的借鉴和指导意义。陕西乐美居信息科技有限公司,历经多年的市场考察与调研,正式与深圳乐美居信息科技有限公司合作,成为中国西部唯一总代理商。乐美居信息科技有限公司,是国内领先的家居供应链管理服务和数据化家居营销模式实践为一体的泛家居资源的企业。乐美居信息科技有限公司致力于家居行业资源整合模式研发和创新的创新型高科技,通过整合家居互联网、物联网以及传统线下家居销售渠道,打造出全新的智慧型

数据化网络O2O商业模式。乐美居遵循“服务为乐,质量为美”的商业理念,旨在让中国千家万户的消费者直接享用到高品质的家居产品和服务保障。

打造全新家居电商O2O商业模式

乐美居正式启动O2O财富屏商业计划,通过连锁加盟形式,拓展全国线下区域市场服务网络体系,以强化和优化产品供应链及市场服务资源,打造出全新的乐美家居电商O2O商业模式。该模式运用先进的网络信息技术,整合全球的卓越家居产品资源、销售渠道资源及高效完善的配送服务资源,开通经销商财富共赢直通模式,最大化让利给合作伙伴和终端消费者,建立起全新的泛家居商业诚信服务体系。

乐美居公司研发的多媒体电子终端销售平台,是一种以多品类家具销售为主体,以多媒体电子触摸展示屏为载体,以质优价廉的品牌家具货源为商品,建立在实体基础之上的电子商务模式。它是新型的网络销售和传统实体完美结合的产物,是现代高端专业化的家居电子商务系统。

乐美居载体聚高端优品于一屏,淘实惠家居于一店,可以有效解决实体店海选品牌定位难、店铺选址难、租金高、投入装修费用大、饰品搭配难到位、店内管理成本高、广告投入数量大等一系列问题。万千客户转单于网络,有助于传统营销走出困境。数万件高性价比产品免费铺货,海量的家居产品瞬间触手可及,实现家具厂展厅直通车直达消费终端,帮助实体店突破传统瓶颈,提升营销效率,增加超倍利润。“乐美居”以优质产品、优良服务立足商海,获得社会各界一致认可和广泛赞誉。

借助于“乐美家居家居电商O2O”的平台,建立国内领先的家居产品供应链管理服务公司,与国内众多优秀的大中型家居制造企业结成稳固的合作联盟,通过整合家居互联网、物联网及线下销售渠道,搭建起覆盖西部五省及周边地区、众多地级市的一站式家居产品采购服务网络平台,是陕

西乐美居信息科技有限公司发展的近期规划目标。

建成中国西部新的一站式家居采购平台

陕西乐美居信息科技有限公司,在宝鸡市陈仓大道的大明宫建材家居宝鸡店(宝鸡大名国际五金建材城)设有大型的集家居产品展示、体验、销售、办公、培训、商务接待、招商于一体的多功能服务中心,拥有优秀的管理团队、强大的队伍,完善的市场体系和专业的售后服务,正努力打造全国泛家居电商O2O行业的西部航母,竭诚树立以西部为重心的家具行业服务典范,扬帆起航。

起航仪式上,乐美居公司驻西部负责人、陕西乐美居信息科技有限公司总经理黄涛先生介绍了家居电商O2O行业模式及运作规则、多媒体电子终端屏操作程序,加盟合作需要具备的条件等事项。乐美居公司总裁吴志洪先生祝西部乐美居顺风启航,收获丰硕的果实,衷心感谢行业各界朋友的光临以及对乐美居的信赖、支持和帮助。当天参会的宝鸡市政府领导、中国家具协会、中国建材流通协会、宝鸡市装饰协会领导先后在会上讲话,西部各省、市、自治区家居业、家装协会,国内多家家居电商及数百家建材装饰企业近千人参加了盛会。

乐美居正式落户陕西宝鸡,陕西乐美居信息科技有限公司成为乐美居在西部的唯一总代理商,宣布了全新的一站式家居采购平台在西部宝鸡建成,标志着中国西部家居销售行业从此步入了智慧型数据化销售模式,在西部消费者、家居卖场、家装企业等带来了福音的同时,也将逐渐改变西部家居卖场传统的商业模式,为西部家居市场带来繁荣和生机。公司将秉承乐美居“客户第一、质量第一、诚信第一、服务第一”的经营宗旨,以睿智的眼光,谋划未来发展;以诚信的品质,广交天下朋友;以博大的胸怀,善待营销客户;以高昂的激情,开创新的局面。为西部家居行业的兴盛、经济社会的又好又快发展做出新的贡献。

另一种开始。面对未来,程祖红充满信心,并有了新的梦想和规划。2013年,程祖红打算创造更多的就业岗位。程祖红说:“我自己本身就是外乡人来滕州创业,一步步走的都比较困难,我深知那种不易,所以我更愿意帮助和我一样有着创业梦想的人,这也算是为社会尽自己微薄的一份力量。”程祖红曾多次向贫困地区的孩子捐款,帮助他们实现上学梦。他也多次向灾区捐款,以一个企业家的胸怀,温暖那些需要帮助的人。

企业做大了,管理也要跟上来。关于质量,程祖红说,威诺意尔家居一直本着“创一流品牌,建良好信誉”的服务宗旨,多年来从未放弃对高品质的追求。面对客户,程祖红坚信,做好每一件产品就是对客户支持的最大回报。程祖红说:“产品质量最重要,售后服务要到位。我们一定要换位思考,将顾客当成自己的家人。”面对未来,程祖红说:“我们人才一直很稳定,专业设计团队一直不断创新,一如既往严格的质量管理、精益求精的敬业精神,使威诺意尔家具在激烈的市场竞争中得以不断发展壮大。”(本报记者)



消费者在威诺意尔进行乐美科技一站式平台购物



2010年夏滕州市委书记王忠林到公司视察



滕州市家具业商会副会长、威诺意尔家居公司董事长程祖红



威诺意尔乐美家居体验馆中心平台

【新闻导读】

他出生在一个南方贫困家庭,为了挑起家庭的重担,十五岁的他便背井离乡,外出打工,经过二十多年的摸爬滚打,现如今,他已经成为滕州市一位优秀的知名企业家。他,就是威诺意尔家居公司董事长程祖红。

定位目标 稳打实干

二十多年前,有着一手编织棕垫本领的程祖红,带着六千元钱,不远千里,从江西上饶来到滕州打拼,用他的话说就是:“当时怀揣着的不仅仅是六千元钱,还有一个遥不可及的创业梦。初来时,程祖红辗转于临沂、邹城、济宁等各个城市之间,为的就是考察市场,了解市场需求。最后,他选择了滕州。当问他为什么选择滕州时,已在滕州生活了二十多年的程祖红,操着一口流利的滕州话:“南方的手制品在这边比较少,有着较大的发展空间,此外还有一个重要的原因,就是滕州人地灵,滕州人待人朴实诚恳,让我这个外地人心里感觉特别踏实。”

俗话说:万事开头难。在资金、人力都严重缺乏的情况下,程祖红租了一间二十多平米的房子,开始了他的创业之路。语言沟通不畅,没有销售网络,怎样赢得客户的信赖,打开市场销路,这都是摆在程祖红面前的一道道难关。为了解决这些摆在眼前的困难,程祖红每天骑着自行车辗转各个市场。可以想象,大家对他的产品并不是很看好,吃闭门羹是常有的事情。后来他就到各大家具店去推销,问老板要不要加工床垫,结果也都不尽人意。但他并没有因此放弃,而是越挫越勇!

功夫不负有心人。现在回忆起第一单生意,程祖红还记忆犹新。在当时的杏坛路上有一家家具店,程祖红抱着试试看的心态,走进去和老板交谈起来,从产品的做工、质量细化到各个工序,程祖红无保留和掩

饰。家具店老板在程祖红的详细讲解中,对他的产品有了兴趣,从而签下了程祖红的第一笔订单。用程祖红的话来说,他觉得这不仅是一笔订单,更多的是对于他产品的肯定。就这样,程祖红迈出了成功的第一步。

审时度势 迎难而上

床垫优良可靠的品质,再加上程祖红的真诚沟通,使他逐渐赢得了客户的认可和支持,凭着自己对家具行业的热情和敢打敢拼的精神,程祖红的生意订单慢慢多了起来。作为一个生产和销售床垫的老板,程祖红却不睡自家床垫而是睡地铺,这不仅让人感到奇怪,难道自家生产的床垫连自己都信不过?程祖红说:“那时候,我刚来滕州,租的地方又比较小,很多地方都缺乏资金,相对来说是很紧张的,而床垫白天还要拉出去卖,如果自己睡了,卖相就不好了。”正是凭着这种吃苦耐劳的精神,程祖红的生意渐渐有了起色,并且慢慢开始做大。

程祖红用了五年的时间进行资本累积,资产由原来的六千元增加到十余万元。手上有了资金后,程祖红马上购置新型机械,扩大现有的生产规模。这个日益注重品牌的时代,消费者对一个品牌的认知,就如同观众对一个演员在舞台上的认知一样,作为“演员”,要想在舞台上给观众留下难忘美好的记忆,就要在台下更多的下功夫。“品牌不是一朝一夕造就的,前提就

是要修好产品品质这项内功。”程祖红说。产品质量是企业形象和企业精神最直观的体现,是塑造品牌的前提。所以程祖红宁愿花更多的时间在品质质量上,他说:“只有这样,才能赢得消费者最直接的信任。”

品类至全 品牌入驻

2003年,程祖红离他的梦想又近了一步。这一年,他成立了滕州市威诺意尔家居有限公司,注册了威诺意尔等系列产品,在规模化、品牌化的经营之路上,一步步的成长为我市的知名企业。威诺意尔家居公司现占地二十多亩,主要是生产和代理各种名牌家具。现在代理的品牌有二十多个,都是中国知名品牌。程祖红说,现在销路主要是五区一市及周边城市,销量一直很稳定。通过滕州经济开发区管委会及市招商局的大力帮助和支持,企业发展的也是越来越有起色,规模越来越大。

从只有二十多平方米的小厂房,到占地二十多亩的大企业,回味这二十多年间的创业经历,程祖红感慨万千,“不容易”是他在访谈中说的最多的一个词。尽管这条路上有太多艰辛,但是都难以阻挡他继续前进的脚步!

心存感恩 遥想未来

成功对于程祖红来讲,并不是结束,他觉得这只是

铸造精致生活典范

——访滕州市家具业商会副会长、威诺意尔家居公司董事长程祖红