

做智能家居 享智慧生活

——专访威海倪家智能装饰有限公司总经理倪艳

本报记者 胡雪琳

清晨,轻扬的音乐悠悠响起,智能窗帘徐徐打开,阳光暖暖地照进来,温柔地将你唤醒;洗漱完毕,走进厨房,智能厨具已经做好香喷喷的早餐;累了一天回到家中,智能扫地机已经帮你做好清洁,净化过的空气让你心旷神怡,坐下来舒舒服服享受智能家庭影院带给你的视觉盛宴。

这样的场景,或许曾只是科幻电影中的桥段,但随着物联网、云计算、大数据等现代科技的迅速发展,智能家庭生活已经从高高的神坛走下来,走进我们的生活。

做智能家居,享智慧生活。在威海倪家智能装饰有限公司智能家居展示厅,感受着这样的智慧改变,和总经理倪艳一起畅聊智能家居,回忆过往,话说当下,展望未来。

稳扎稳打 掘起第一桶金

五金店小老板,品牌代理商,装修公司总经理,工商联委员,政协委员。一路走来,39岁的倪艳用实力诠释着“谁说女子不如男”。

1979年出生的倪艳,虽然是个女孩子,但是打小就在做五金生意父亲的耳濡目染下,绝大多数时间都在和五金打交道。1994年,她的父母身体状况大不如前,突然的变故也让她一夜之间迅速成长起来。

18岁高中毕业后,倪艳就扛起了家庭的重担,开始替父亲打理五金店,“当年做五金采购都要坐车到临沂,然后在当地选好货车司机,第二天再到建材市场挑选所需的货物,每次进货都是5到7吨,天气晴朗时还好说,最怕的就是雨雪天气。我印象最深的一次是,那天下特别大的雪,道路湿滑极为难走,为了防止意外,遇到难走的地方,我就拿着防滑垫下车随着车一步一垫地往前走,简直就是一步一挪,手脚都冻僵了。”说到这里,倪艳感慨万千。

当时,父母年纪大了再加上身体原因,很多时候整个五金店里里外外,从选材到进货,从装车到卸车全靠倪艳自己一个人忙活。她笑着说,“你看我现在胳膊这么粗,那都是当时装卸练出来的”。就这样凭着踏实肯吃苦的劲头,前前后后忙活了几年,门店的生意也越做越好,规模也越做越大,在门店的一切按部就班稳步发展的同时,倪艳逐渐意识到要想让门店可以得到稳定持续的发展,做品牌是必不可少的环节。不仅如此,要做就做国际的大品牌,做别人没有的,要做就做独特的,有前景的。

说干就干,经过一系列深入的考察,再结合文登实际行情和多年经营经验,她先后代理了五金行业“绿林”、“世达工具”、“博世电动”、“德高瓷砖”等大品牌。她也从一个帮父亲打理五金门店的小老板,逐步发展成五金行业几大品牌的总代理,客户群也逐步向高端聚拢,门店的数量也增加到8家。

说起自己最初的创业之路和选择,倪艳颇有心得,这一路走来不单单是靠着努力打拼出来,更需要具有前瞻性的眼光以及对未来行业发展趋势的独到的见解。

做品牌总代理和做普通门店的最大区别就是定位和服务,品牌是保障,服务是关键。倪艳说,既然要做总代理,就必须要有清晰的自我定位,一个人再努力,再优秀,始终做不过一个团队,一个团队再优秀,始终做不过多个团队。

从此,倪艳的经营思路就

全面打开,通过放低自己的利润用服务塑造品牌,如果自己做不到,哪怕需要转给分销商赚钱,也不能以次混好做差影响品牌,在她看来用好产品和高效性的服务是打响品牌的关键仗,虽然降低自身利润,路走的会比较艰难,但口碑的影响力却让她越做越大。

大格局定位 服务成为敲门砖

“因为产品质量有保证,服务跟得上,门店一时间顾客盈门,客户需求也逐步升级,不少客户希望上门服务,对他们的家居产品进行安装服务。”倪艳说,正是如此,在2015年,她开始涉足家居装饰行业,并且在2016年正式成立威海倪家智能装饰有限公司。

当时的文登家装市场正处于一个快速成长期,本地大规模装饰公司还不多,也陆续有一些外地装修公司登陆文登。然而,当时,文登老百姓对家装的认识还有些局限,很大一部分人装修房子,还是会找懂行的熟人帮忙设计,或自己请施工队装修,对装饰公司的认识还不够。

“公司成立之初,团队凝聚力不足,大家都是做一天和尚撞一天钟,没有人真的把工作和公司的事儿当回事儿,只想混口饭吃,如此一来,很多订单都得自己跑,如果出现客诉问题,只能自己一家一家地跑去解决,无论重做还是整改,务必达到客人满意。”倪艳说。

对于倪艳来说,虽然跟五金门店经营有关联,但归根结底还是个新行业,新领域,那是一段最难熬的时间,种种问题接踵而至,她经常处于一种焦虑状态。“原来只是接班父母当个门店的老板,做做产品代理注重品质,服务就好,可当门店升级创业开办公司后需要考虑、统筹的事情太多,当时就觉得自己创业做老板真的是这个世界上最苦逼的事情。”曾经一门心思想要创业做大做强倪艳直到这一天才发现创业并没有自己想象中的简单。

经过周详的考察和重新定位后,倪艳决定调整公司布局,进行大刀阔斧的整改。首先从招人开始,同时对人员的选取,制定出一套自己的专属理念。对人品差的,走私单的,不要;能力差,不思进取的,不要;懒懒散散,做完事情不认真的,不要。

慢慢的,拥有一批工作能力极强员工的团队应运而生,同时倪艳也为员工提供一切优质待遇。在她的眼中,设计师要有一个设计师的范儿,要有设计师的规格,只有设计师自己生活得好,才能更好地工作,更好地服务客户。

在解决了公司的管理问题后,摆在倪艳面前的就是最为严峻的市场问题。“如今,室内装饰已经不像前几年那样根本不愁订单,这就需要不断地调整营销思路。”倪艳笑着说,如今已不是“弯弯腰”就能捡到钱的年代了,而是要带上“放大镜”来发掘市场,才能赚钱,她早就做好了要付出更多努力和更大耐心的准备。

倪艳说:“经营企业和做人一样,需要保持淳朴的本色。我把客户与公司的关系不是看做一次性的服务与被服务的关系,而是相互值得信任的朋友。只有从设计、施工、材料等一系列装修环节,把客户服务好,才能立得住脚,才会有口碑,客户才能把你当朋友。”

在经过不断的磨练、总结、探讨、学习中,倪艳打算用“三板斧”去开拓属于自己的市场。

首先,是获得客户渠道,做好定位。在倪艳看来,如今消费群体慢慢在往年轻化的趋势走,主要以80、90后为主,但经济能力却相对较弱,而40、50岁的这群人,却占了很大的消费体量,但文登未来的几年主要还是以这个年龄段的人为大的消费主力。所以她决定把企业服务定位于高端人士为主。

第二招,是转变产品思维,以客户需求为主。确定客户意愿,量房、设计、出图同时配合轻奢、美式、欧式、新中式、北欧、现代等多种风格供客户选择。

第三招,是狠抓交付,用业主反馈倒逼服务。倪艳要求在工地出现问题时,项目经理、设计师、监理、工程部经理等第一时间去把这个事情解决掉,把问题处理掉,一定要让业主满意,否则按照奖惩措施严肃处理。

说起自己的三板斧,倪艳说的头头是道。她说,家居装修行业做久了最看重的就是口碑的力量,对于她来说口碑服务是始终贯穿在公司整个发展过程中的。

一站式智能家居 引领潮流

随着公司规模扩大,倪艳也开始感觉到了瓶颈,文登本地的家装市场已趋饱和,如何寻找新“玩法”。倪艳选择了走智能家居的路线。走进位于海泰庄园的智能家居展示厅,你会误认为走进了一家星级酒店的房间,整体布局大气却不失情调。“我们做体验式服务,就根据客户需求,做让顾客满意的产品。力所能及的为给顾客打造一个舒服、方便的居住环境。”说起业务,倪艳头头是道。

米白色的布艺沙发、纯色的桌椅、高档的液晶电视等影



威海倪家智能装饰有限公司总经理倪艳。

音系统,还有屋顶精心搭配的水晶吊灯,整个氛围柔软而温暖。墙壁上的智能开关,不仅可以用来控制智能灯光明灭,还能根据需要调节灯光亮度,营造出不同的灯光效果,达到更环保,更节能的目的。

同时,白纱长帘,透明天窗,景致幕墙,温馨雅致而不失现代生活的浪漫格调,其实,最吸引人的,不是展示厅的独特与精美,而是通过展示完美生活科技向人们传达的未来智能家居生活理念。

随着“互联网+”时代的到来,智能化逐渐成为潮流。“传统的家都是静止的,不能思考的,而装上了智能家居系统就如同你的房子里多了一位‘贴心的管家’,智能家居让你在回家的路上就提前打开家中的空调和热水器。到家开门时,借助门磁或红外传感器,系统会自动打开过道灯,同时打开电子门锁,安防撤去,开启家中的照明灯具和窗帘迎接你的归来。回到家里,使用机器人语音对话你可以方便地控制房间内各种电器设备,让你的生活可以从容不迫。”倪艳解释道。

同时智能家居系统还包含了智能防范系统、智能照明系统、家电控制系统、智能门、智能窗系统、网络信息管理系统。所有的这些系统,都可以通过智能主机、智能遥控器,智能开

关三种方式随心所欲进行控制。

“居住安全常见的有非法闯入、火灾、煤气泄露、紧急呼救。一旦出现警情,我们的系统会自动向中心发出报警信息,同时启动相关电器、门窗进入应急状态。”倪艳说。

“未来是智能家居的时代,高品质的智能家居生活必然会走进千家万户”对于智能家居的前景,倪艳非常乐观,她说,智能家居的出现体现了人们对人居环境善尽美的追求,它无疑将带给大家一种全新的完美生活理念,让我们的居住环境更加安全、舒适,富于人性化。

如今的倪艳不单单再是一个独立创业的女老板更是文登区政协委员、区工商联委员。在她看来如今社会发展越来越迅速,单一的模式均难以持久。

“我希望能给客户提供一个一站式服务,带给他们最佳的舒适体验。不仅以智能家居为主,同时硬装、软装,全屋定制多种模式并驱,在确保品质的同时挤干价格水分,打造相对透明的市场氛围。”

倪艳说,下一步,她将在稳扎稳打做好线下实体店的基础上,主打O2O新路子,在网店继续推出针对中高端市场的私人定制家装服务,让智能家居这种新的智慧生活体验带给更多人。