



因势而谋, 依需而动 为格力赢得更大的信赖

——访宁波天力制冷空调工程有限公司总经理徐立权

创业过程中, 陆续迎上门的机遇

每次采访前, 我都会根据对方的名字与职业想象采访对象会是怎样的人。采访徐立权前, 我照例收集了一些与他有关的资料, 对这位未曾蒙面的老总有了自己的想象: 这应该是一位不苟言笑、古板严肃之人吧。

不过, 这个想法在见到徐立权本人时, 立刻被打消。采访当日, 徐立权的和善和健谈, 让我们之间的交流非常融洽。

徐立权, 宁波天力制冷空调工程有限公司总经理, 从事制冷行业20余年。1997年他开始把工作重心从工业制冷项目转移到中央空调的代理销售上, 随即打开了公司发展道路上的新篇章。目前, 他代理四个品牌, 其中包括格力这样的行业标杆品牌。

谈及最初的创业, 徐立权的话匣子一下被打开。“1988年, 在自行车还需要凭票购买的年代, 空调就是稀罕货。当时的宁波鲜少能看到销售空调的门店, 就算有, 一台壁式空调也得卖到12000元, 可那会儿的月收入普遍只有100多元。”徐立权告诉我, 正是因为当时制冷产品的稀缺, 才让他这个制冷专业出身的年轻人刚“出道”就成了大师傅。从学校毕业出来后, 他就职于慈溪冷冻厂, 因为厂子里科班出身搞制冷的人就他一个, 他很快就被大家委以重任。厂里设备坏了, 要他修, 同事家里冰箱坏了, 请他上门。因为相熟, 徐立权也不愿收劳务费。就是这样一来二往, 连周边的厂子也听闻了徐立权在制冷技术方面是一把好手, 但凡制冷方面出点毛病, 都会请他过去帮忙。

在行业里小有名气, 自然会有人找上门。90年代初, 日本商人来宁波建造冷冻厂, 缺少技术专才。徐立权回忆, 当时对方因为信任找到了他, 要他帮忙解决建厂过程中的一些技术问题, 并协助进行方案设计。由于全程参与了前期筹备工作, 最后对方索性把工程直接包给他做。也就是这样, 为了“名正言顺”地完成工程, 徐立权东拼西凑了一笔注册资金, 成立了属于自己的公司, 也因为这个工程, 他挖到了创业的第一桶金。

洞悉消费者需求, 深耕格力的宁波市场

在那个阶段, 徐立权始终想寻找一个更好的项目。1997年到1999年, 中央空调在市场上的认可度开始提高, 国内一些品牌也开始有声有色的经营。徐立权趁着那股势头, 逐渐转移了公司的主营项目。

谈及格力中央空调的宁波总代理权, 他坦言, 这是一个非常凑巧的机遇。

虽然有点儿赶鸭子上架, 但徐立权的管理和经营思路

很成熟。加之, 格力的知名度, 以及其中央空调在之后几年成就的国内行业产销量第一, 让他更加有信心深耕宁波这块市场。

相比格力品牌的影响力, 其实我更愿意听徐立权谈谈他是用怎样的理念去对待消费者, 毕竟家喻户晓的格力, 似乎已经不需要我再用多少辞藻去渲染。因为强大的技术研发力早已为格力奠定了行业领头羊的地位。

优秀的品牌把市场打开, 服务的思路把市场拓宽。徐立权凡事从消费者利益出发的经营思路, 为格力赢得了宁波更大的市场。2011年他开始建立了统一的售后服务中心, 逐步去规范宁波格力售后服务中心, 今年又在此基础上尝试增设了微信平台。若有维修问题, 客户只需通过微信拍照上传, 服务中心的师傅就会及时上门。而他公司研发的网络客户管理系统, 很好地支撑了微信服务的开展。再则, 格力中央空调的常规保修是18个月, 而天力尝试延长保修制度, 只需支付50元/台, 便可延长至5年保修期。

种种举措, 徐立权都是站在客户立场上, 综合考虑了他们的利益。就像入驻华生国际厨电城, 徐立权的出发点还是这样。

一揽子采购, 华生国际的价值体现

“客户的时间是最宝贵的。特别是我们的客户, 购买中央空调的, 大多是准备装修的家庭, 装修过程中的繁琐和劳累, 相信大家都有体会。所以, 我们能为这样的客户做些什么呢? 就是尽可能的降低他们在采购过程中的搜寻成本, 也就是时间成本。”徐立权告诉我, 他之所以如此迅速地敲定与华生国际的合作, 一方面是因为投资方开投集团的雄厚实力, 另一方面主要是他考虑到这个平台一揽子采购的优势。家具、建材、灯饰、软装、橱柜、电器……囊括家居行业所有产品及装修设计等服务, 拥有那么大体量的, 恐怕目前只有华生国际了, 而这也是他最看重的价值。

再则, 相较于饱和的传统市场, 雄踞在城市外延的华生国际, 确实符合了“三改一拆”、城市向东的发展趋势, 也许在今天看来, 很多人还觉得项目的地理位置有些偏远, 但其网罗的大交通, 有效缓解物流压力这一点, 对家居行业而言, 是关键。

而且, 华生国际厨电城落成的意义并非仅仅停留在拓宽宁波家居市场这一层面上, 在此之前, 中国厨电市场还如一盘散沙, 缺少一个专业化的一站式采购基地, 而厨电城有效整合资源, 采用资源整合运营模式, 将发挥品牌联动, 抱团共赢的作用。很显然, 它扮演了行业整合者的角色。

徐立权坚信, 这个新市场在开业后, 会很快火起来。

文/陈烨 王飞飞 摄/张峰

从得知华生国际厨电城的招商信息, 到实地考察项目规模和周边配套, 再到签下1000㎡展示厅的租赁合同, 这过程还不到一个星期。徐立权说, 在此之前, 他对华生国际的了解仅限于开投集团。

他看好华生国际, 一如当初看好格力空调。作为格力中央空调宁波一级代理商, 徐立权对未来的布局有新的想法, 他打算将华生国际厨电城的店面打造成公众体验馆, 在常规经营的同时, 更多地采用品牌展示的形式, 为宁波经销商赢得更大的市场和信赖。

华生国际 厨电城

橱柜 衣柜 厨电 电器
厨房生活用品……

招商热线
0574-8911 8899

5万方 成就中国厨房生活艺术体验中心

掌握核心技术

强势入驻 华生国际厨电城

华生国际家居广场

建材 家具 灯饰 厨电 总部基地

A区: 华生香江家居总部城 B区: 华生国际灯饰城 C区: 华生国际厨电城
地址: 宁波市江南路1666号(绕城高速小港出口处) 电话: 4008-574-888 Http://www.nbshome.com

