

知名品牌看大明

——明湖天地谈大明家居“住宅实景体验馆”

明湖天地 营销经理 裴珂：

卖场式的住宅实景体验馆展示方式，我感觉在国内比较少见，更确切的讲是比较领先。这种方式大家可能已经通过宜家有所体验，但住宅实景体验馆的展示方式比宜家的展示又更进一步，大明家居把房产商希望给消费者展示的成套户型的实景样板房，搬到了家居卖场里面，可以让客户真正的实现一站式的购房和置业，包括家居的装修等等。这种模式在全国来讲是比较领先的、比较早的案例，虽然大明家居住宅实景体验馆还没有开业，但我相信开业以后一定能引起很多消费者的注意，特别是有品位、对生活质量有较高要求的消费者。济南市的整个家装市场、甚至房地产行业，也会被大明家居住宅实景体验馆所触动，地产行业也将因此而有新的发展。

我也希望大明家居能把住宅实景体验馆的所有家装建材销售办的更好，当然更希望他们能把济南的文化多做一些，能在家装和房地产行业刮起一股弘扬济南本土文化的旋风。

明湖天地项目简介：明湖天地位于历下区经一路路段(明湖东路段)南侧，紧邻大明湖、环城公园，地处济南城市规划中“泉城特色风貌带”的中心区域，与东扩后的大明湖隔黑北路相望，扩建后的大明湖将从“园中湖”变为

“城中湖”，明湖天地——开启全新“公园生活”时代。

明湖天地总建筑面积约10万平方米，由高低错落的五栋建筑群组合成的城市街景空间，有抑有扬，建筑风格为经典、优雅、高贵的新古典主义，新古典主义的美学价值在于它的形式感和人性化，在继承了古典主义的基本风格特点和基本构图原则下，根据时代发展简化了古典主义繁琐的装饰构件，使古典的雅致和现代的简洁得到完美的体现。

五栋气势磅礴600米长的新古典主义建筑群，美化城市空间的同时全面提升了其物业价值。稀缺的湖水资源，健康的生活港湾，浓郁的人文气息，明湖天地吸纳大明湖人杰地灵之底蕴。揽大明湖，观千佛山，繁华宁静之间自由切换，享受绿色生态、健康丰富的“公园生活”就在明湖天地。



进行了科学分析和细分，并对未来的市场发展进行了合理预测。专业性强、执行力强、预测性强，使姚经理成为协助大明家居科学决策的重要力量。

2008年底，在经过科学调研和严密论证后，“大明住宅实景体验馆”概念震撼出炉。姚经理在第一时间担当起住宅实景体验馆招商的重任，每天开着她的运动型小车，奔赴在约谈房地产商的路上。2009年2月份，姚兆美被正式任命为房产招商部经理，原来的建材招商部也扩大为建材1部、建材2部。逐渐壮大的大明家居招商部，在新理念、新规划的指导下，招商精英们在济南家居市场运筹帷幄、自由驰骋。

春回大地千峰秀，飒爽红牛万物新。在新一轮的调整壮大之后，姚经理带领她旗下的众多干将，实现着房产销售首个创新营销模式——大明住宅实景体验馆。一路走来，迷茫过，彷徨过，但是，坚定的信念支撑姚兆美、三多组合、明朗组合毅然前行，因为他们知道，他们在做的是中国房产创新型营销模式，他们今天的努力，将成就明天全国营销案例的经典。如今，大明住宅实景体验馆被越来越多的人知晓，并收获了房地产商的肯定和赞同。随着房产招商工作如火如荼地开展，住宅实景体验馆必将成为春天里最绚丽的风景。

不在工作，就在去工作的路上，一个集最大单位的美于一身的知性美女——姚兆美，成功，正在向她走来。



落落大方，侃侃而谈，优雅的装束，甜美的笑容，犹如一阵清新的风，给大家带来沁入心脾的香甜，她就是大明家居房产招商部经理——姚兆美。作为大明家居招商部唯一的女经理，姚经理处处以身垂范、敢为人先，让我们看到她巾帼不让须眉的职业素养。作为大明家居最早的员工之一，姚经理参与了办公室筹备、人员招聘、员工培训、部门工作岗位标准制定、市场调研、品类规划、模拟招商、实际招商、招商新闻发布会等一系列工作，亲历了大明家居的从无到有、从有到强，见证了大明家居的筹建和发展。

在姚兆美担任建材招商经理期间，她带领部门同事对济南建材市场进行了深入的地毯式市场调研，以系统性、客观性的数据表格，为各楼层品类规划提供了科学的决策依据。可以说，大明家居12万平米的商展结构布局，凝结着姚经理和建材招商部成员的辛勤汗水。姚经理以丰富的建材市场行业经验，对当前济南市场现状

贴心招商服务团队

Tie xin fu wu
Zhao shang tuan dui

	姚兆美 房产招商部 部长		周乐 房产招商部 客服		孙茜 房产招商部 客服		巩杰 房产招商部 客服		于鹏 房产招商部 客服
	马训辉 家具招商一部 部长		才亮 招商部 招商主管		术守震 招商部 招商主管		张菁 招商部 招商主管		
	卜晓辉 建材招商一部 部长		崔雪飞 招商部 招商主管		李晴 招商部 招商专员				
	吕潇飞 建材招商二部 部长		崔本超 招商部 招商专员		邢斐 招商部 招商专员				

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

招商热线：0531-66568888 传真：0531-88630137 邮编：250033 网址：www.c-homing.com

大明家居快报



热爱HOMING·热爱家 HOMING Express 大明家居 主办 总刊20090310 第003期

大明家居快讯：

大明家居房产招商部成立，建材、家具招商部扩编

2009年2月19日，大明家居房产招商部成立。担任原建材招商部经理的姚兆美任房产招商部经理，下设房产招商顾问1名，招商专员4名。由于业务不断拓展，原建材招商部扩大为建材1部和建材2部，卜晓辉、吕萧飞分别任建材1部、建材2部招商经理，下设招商专员各2名。家具招商部也日益显现出了人员不足问题，增员计划正在进行中。红火春天，魅力大明，大明家居招商进展迅速，招商成果显著，在白鹤集团的鼎力支持下，大明家居将续写济南家居卖场的辉煌。

“2009房产形势分析暨营销创新论坛”3月8日在济南南郊宾馆隆重举行



由《济南日报》主办，舜网协办，民商传媒、大明家居承办的“2009房产形势分析暨营销创新论坛”3月8日在济南南郊宾馆举行。中国人民大学教授黄卫平、济南市建委主任田庄、济南日报社副总编辑尹波、房地产开发企业高管人员及相关金融业高管、白鹤集团书记杨恩英、大明家居总经理程鹰等出席了论坛。本次论坛由政府领导、行业协会、经济学家、媒体、企业等协力主办，旨在探索当前经济形势下房地产行业的提振与信心。与会嘉宾就“恢复市场信心、促进地产发展”这一主题进行了深入探讨，大明家居总经理程鹰先生详细阐述了“大明家居住宅实景体验馆”的整体概念，做了《创新型房产营销模式——大明家居住宅实景体验馆》的精彩演说，得到了政府领导、行业协会嘉宾、与会学者及房地产商们的高度认同。

金融危机之下，消费者格外盼望能触摸到房地产行业的发展脉搏。在本次高峰论坛上，中国人民大学经济学院雷达教授、住房和城乡建设部政策研究中心副主任秦虹、大明家居总经理程鹰与我市房地产行业品牌开发商、营销专家一起，探讨了2009年中国宏观经济形势，分析了国家对房地产行业的调控思路，并就济南房地产行业走势交换了意见。

与会专家认为，济南房地产行业发展关键取决于大的经济环境。对济南来说，今年是充满挑战并蕴含重大机遇的一年，城市建设进入攻坚阶段，第

十一届全运会和第七届园博会将先后在济南举办，棚户区改造形成的刚性需求正逐步释放，在这样的背景下，济南房地产市场短期将出现温和调整，长期来看发展潜力巨大。同样，建材家具等卖场的发展也将在房地产行业的带动下，蓬勃发展。



本次论坛以全新的心态与视角，通过座谈商讨，重新建立企业价值，恢复市场信心，积极开创房地产行业的未来发展之路。会上高潮不断，主讲嘉宾程鹰等现场解答了开发商提出的问题，对房产营销、运营管理经验等进行了交流与探讨。与会房产商对大明家居倡导的“全景体验式住宅实景体验馆”有了深层次认识，嘉宾们一致认为，大明家居“住宅实景体验馆”，开辟了当前房产形势下销售的新增长点，对提振当前市场信心和创新房产营销新模式具有重要意义。



大明家居住宅实景体验馆引发社会各界高度关注

新春伊始，万象更新，大明家居对外宣传推广计划全面启动。大明家居在济南时报每周以2个整版的频次刊登品牌广告，并与济南电视台《城市家园》、山东交通音乐调频（FM101.1）、Music88.7强强联手，让广大市民和商户朋友们感受到了大明家居的强势声音。

投放广告一个多月以来，反响强烈，引发了社会各界的高度关注。其中，“体验、感受、实现您梦想的家”和“把家搬进卖场”、“人多力量大，我们一起去看房”受到了济南市民的广泛关注，收到市民热心参与的邮件上百封，网络邮件300多封，电话咨询700多个。大明家居住宅实景体验馆一经推出就引起了热烈反响，许多市民亲自到大明家居招商处询问开业时间，希望这种让他们告别东奔西跑买房苦的新型模式尽快建立起来。



（北园大街广告形象）



大明家居“有问必答”

Q> 大明家居的品牌规模、品牌结构、店面档次如何？

大明家居荟萃知名房地产项目、名优建材、家具品牌，进驻的商家、家装公司均为享誉市场的知名企业。各品牌以旗舰店为主，突出体验特色，集中进行最新产品展示、家居时尚流行发布。其中，国内知名家电连锁企业强势入驻；大明家居住宅实景体验馆开创国内首个“房产销售创新型营销模式”，多业态优化组合，实现住宅、家居、家电、家装集成一体化品类经营。



Q> 大明家居的产品展示、工程验收是否有承诺？

产品进驻实行标准准入，对申报进驻品牌验收，并定期持续验收；所有出售的商品，跟踪回访；对装修施工严格监控，所用装修材料必须符合国家防火和环保方面的要求。

Q> 大明家居的收款模式？

统一收银。大明家居本着“市场化经营，商场化管理”的原则，为提升山东大明家居的业态形象，普及信用卡等新的结算方式，同时也促进进驻商户物流配送的现代化，减少货款结算过程中的风险，大明家居在商厦实行统一收银制度，进一步加强了对于商户出售产品质量的重视。

Q> 大明家居目前筹备到什么程度？

大明家居已经完成“项目考察、策划定位、项目立项、资金筹备、硬件筹备、人力筹备、制度筹备”等整体筹备，3月份整个工程项目全部封顶，各项进场作业计划正在积极筹备中。目前大明家居已在齐鲁晚报、济南时报、济南电视台《城市家园》栏目、山东交通音乐调频（FM101.1）、Music88.7、大众网、焦点房产网、

搜房网、第一房产网等媒体投放宣传广告，并随着招商的不断深入，陆续拓展其他相关专业媒体。根据整体推广策划，还将适时组织新闻发布、品牌推广若干活动。

Q> 大明家居目前招商进度如何？

目前已有500多家品牌商户与大明家居建立意向接触，近百余家知名品牌签署意向入驻协议。木门、散热器等多个品类已经全部完成招商计划，其他品类招商也火爆进行中。大明家居目前正依据“标准准入”原则对厂商“验厂验货”，招商工作稳步推进。

Q> 大明家居目前工程进度如何？是否保证资金到位？

目前大明家居主体工程基本封顶，外部装修、内部规划正在紧张筹备。大明家居这艘12万平米的巨型航母正欲扬帆起航，各项工作正有条不紊的进行中。巨额集团资金实力雄厚，工程款充足到位，给商户进驻大明家居吃上了定心丸。



追求卓越，打造精英

Q> 房产招商团队——大明家居房产招商部

大明家居房产招商部创建于2009年2月，是一支员工素质强、管理和服务水平高的招商团队。该团队以刘兆美经理为首，目前由6人组成，其中，招商顾问1名，招商专员4人。这支团队具有极强的战斗力，每日奔赴在约谈房产商的路上，工作成效显著。

房产招商部现在由两个黄金团队组成：“三多组合”、“明朗组合”，各由2名专业招商助理加盟，他们秉承了许三多“不抛弃、不放弃”的奋斗精神，坚韧不拔，勇往直前。从一开始的不被理解，到后来的精诚所至，金石为开。经过他们的努力，目前已经约谈了40多家房地产开发商，深入介绍了大明家居住宅实景体验馆，将一横的规划布局、经营理念做了全面推广。

目前，已有十三家知名房地产公司与大明家居达成了合作意向，展厅位置选筹、店面规划设计等工作正有序进行中。房地产商对大明家居住宅实景体验馆的充分认可，鼓舞了房产招商部所有成员，他们以更专业、更敬业的工作态度，投入到新的约谈拜访工作中。

现在，越来越多的泉城市民参与到“住宅实景体验馆”这一创新型业态中来，

市民们对“我心目中的大明家居住宅实景体验馆”献言献策，畅谈对住宅实景体验馆的美好构想，以主人翁的态度，在大明家居体验、感受、实现梦想的家。广大市民的积极参与，也极大激发了房产招商部所有成员的工作斗志，他们将以更饱满的热情，投入到推广大明家居住宅实景体验馆的工作中去。

加油！战无不胜的房产招商部！

加油！可爱的“三多组合”、“明朗组合”！



（明朗组合）



（三多组合）

【我心中的大明家居住宅实景体验馆】征文选登：

大明家居，白发亲娘的心愿

作者：房译岸

当我和妻子搀扶着母亲，站在大明家居住宅实景体验馆将要竣工的大楼面前时，母亲的满头白发被风吹起，一想到买房、装修、盖新家的这些愿望将通过大明家居实现时，不经意间，我看到母亲的眼角流下了激动、幸福的泪水。凝望着将要建成的大明家居住宅实景体验馆，思绪仿佛把我带到了童年时的情景……

小时候，在村头我和小伙伴们正在玩着盖房子的游戏时，我用泥巴把房子盖好后非硬拉着母亲来看，母亲一边慈祥地笑着，一边看着我盖好的房子，然后摸着我的头说：“孩子，什么时候你长大了到城里给妈买上这么好、这么大的一套房子，也让妈跟着你享几天清福，那该有多好啊！”不懂世事的，我根本不知道拥有一套房子的真正意义，竟毫不犹豫地向我母亲保证着应了下来。

长大后，我参军入伍去了战火硝烟正浓的中越边境的老山前线，在前线阵地、在雷区、猫耳洞旁我英勇杀敌，作战勇敢，先后火线入党，并荣立战功。战斗结束后不久我退伍回到了家乡，怀着美丽的梦想，我来到了省城济南开始了自己的打拼天下。在工作了一段时间后，我才知道在济南拥有一套属于自己的房子是多么的不容易啊！记得母亲前几年来济南看我，一进门母亲见我妻子租住在不足十平米的小屋里，吃完饭，尽管我和妻子一个劲地挽留母亲住下，但母亲环顾了房间内的四周后，还是走了。望着耳边泛起白发的母亲，我流泪了，为自己不能早日实现曾答应过母亲的心愿而难过地陷入深深的自责之中……

在以后的日子里，我和妻子更加努力地在工作着，打拼着。在干好本职工作的同时，我利用工作之余坚持参加无偿献血的社会公益活动。十多年来，我累计无偿献血达98000毫升，先后三次荣获国家卫生部颁发的全国无偿献血金奖，成为了省城与济南市屈指可数的著名献血状元。在2007年7月18日在济南发生的特大暴雨中，我在洪水暴雨中先后救出三名身陷险境、生命受到威胁的市民，被济南市见义勇为基金会评为“济南市见义勇为先进分子”荣誉称号。随着我职务的工作和职务的晋升，我和妻子凭着不菲的收入已计划准备买房子了。

前段时间我和妻子商量好买房子后，拿着济南市的楼盘地图跑遍了济南的许多地方，结果都不尽如人意，东奔西跑找房子辛苦不说，在时间上我们也耗不起啊！正走投无路时，有一次我在《济南时报》上看到了《大明家居在国内首创新

型的购房模式“大明家居住宅区实景体验馆”》，当我细细地阅读完介绍后才知道，购房消费者可以将各种户型实景总汇一次看个够，户主可以提前体验豪华别墅、大户型、小户型等实景新居。特别是装修一站式服务贴心到位，真材实料不用你担心质量。当消费者买了新房以后，再也不怕辛苦的装修、材料是否环保、实景效果如何、价格是否合理、公道。所有这些问题大明家居住宅实景体验馆都能办到。还有在大明家居住宅实景体验馆顾客可以进入虚拟体验区，通过电脑屏幕选择自己的户型，或者绘制想要的户型，所有的家居产品都会做成三维图片输入电脑直接进行选择，进行虚拟的搭配布置。在“以德服人、以情动人”的优质服务中，让每一位消费者解决购房、选房、装修等一切买房、置家事务。

在与妻子商量好后，我们决定把母亲带上，到将要竣工的大明家居住宅实景体验馆去逛一逛、看一看，先亲身体会一下那里将来的浓浓的人文企业文化气息。憧憬一下我们在这里选的房子是什么样子的，房间内的装修布置一定很美很温馨。妻子、孩子正和母亲在宽敞、明亮的新房里幸福地生活着。大明家居，我想您一定会帮我完成我那白发亲娘的心愿。

怀着对自己未来新家的憧憬之情，怀着对大明家居住宅体验馆的感激之情，我一气呵成写下了这首以大明家居为主题的诗，以表达我此时、此刻的心情。

大明家居赋

大明家居体验馆，时尚贴近我心间。

一站服务到到位，创新关爱心相连。

智能家居新体验，以德服人情义满。

天天房展似盛会，真材实料大明展。

打造齐鲁新品牌，大明家居美名传。

【作者简介：房译岸，中共党员，大学学历，毕业于山东省党校，经济专业。作者系济南青联委员、山东省青年作家协会会员。】

活动火爆，参与空前

——大明家居系列活动纪实

“我心中的大明家居住宅实景体验馆”和“2009-2010年有购房意向的客户征集”活动，经过济南时报、济南电视台、各大网站推出后，收到了热烈反馈。收到市民热心参与的邮件上百封，网络邮件300多封，电话咨询700多个。大明家居住宅实景体验馆一经推出就引起了热烈反响，许多市民亲自到大明家居招商处询问开业时间，希望这种让他们告别东奔西跑买房苦的新型模式尽快建立起来。

从本期《大明快报》开始，本报将选取优秀征文稿件刊登。如果您也想抒发对大明家居住宅实景体验馆的美好构想，欢迎以《我心中的大明家居住宅实景体验馆》为题进行投稿。本次有奖征文设1等奖1名，奖人民币现金2000元；二等奖2名，奖人民币现金1000元，三等奖3名，奖人民币现金500元；同时，所有作者都将获得精美纪念奖品。

本次征文字数、体裁不限，来稿请注明姓名、联系方式、身份证号等基本资料，以便后期颁奖。来稿恕不退稿，请自留底稿。本次征文截

终解释权归大明家居所有。



截稿日期：2009年3月25日。
投稿地址：济南市北园大街中段372号大明家居策划部
邮 箱：250033
电子邮箱：homing_yxsh@126.com
大明家居网址：www.c-homing.com