

居然之家长葛店“居然”成了“超级网红”

- 在这里不出商场就可以一边到大润发超市吃喝玩乐，一边买建材，主播们“打卡”多了一处好地方
- 长葛人在家门口即可享受大城市的建材品质和服务，北海公园周边业主十几分钟就能轻松到达

□ 记者 侯力强

在长葛市大周镇做生意的赵先生有不少郑州的客户，以前买建材他会顺便去省会的几家建材市场看看。最近几个月，他装修新房时在居然之家长葛店把所有的建材都买齐了，感觉很满意。

最近，选择在居然之家长葛店购买建材的消费者越来越多。其旺盛的人气和独特的经营思路在许昌引起轰动，成为建材行业的“超级网红”。

“居然之家长葛店全业态发展、地理位置优越、大牌齐聚、开店成本较低、总部统一运营、先行赔付承诺等优势会聚到一起，虽然尚在试营业阶段，但吸引了长葛城乡乃至建安区政府周边准备装修的消费者。我们这里吃、穿、住、用、行一应俱全，欢迎各路主播前来‘打卡’，推动地方商业的发展。”接受采访时，居然之家长葛店总经理温勇对记者说。

业态优势

建材、百货、超市、餐饮、影院、KTV等全业态发展，与大型超市融为一体，消费者可以在吃喝玩乐的同时选购建材

长葛市民营经济发达，交通便利，长葛人购买大件商品会跑到郑州、许昌等地。在建材行业，同样存在这样的情况。居然之家长葛店的到来，将改变这种状况。像居然之家长葛店一样实现全业态发展的建材卖场，在全省很少见。全国知名连锁品牌大润发超市与居然之家长葛店共处一个商场体系，实现吃、穿、住、用、行等多个行业全业态发展。

居然之家长葛店业务经理朱春光对这里的消费场景是这样设定的：消费者可以一边到大润发超市买日用品，一边到居然之家长葛店看建材。业主选择商品通常需要的时间比较长，看着看着就到饭点了，如果附近没有饭店，业主就会急着回家吃饭，从而放弃继续挑选商品。在这里，到饭后，建材经营商户可以进入餐饮区和业主边吃边聊，客户吃饭后还可以继续挑选，节省了大量时间。

全业态发展还实现了行业资源共享。比如，居然之家长葛店内有不少生源很好、在长葛有相当知名度的儿童培训机构，来这里的家长具有一定的经济基础。把孩子送过来之后，家长可以选购建材。

消费者只需来到居然之家长葛店，就可实现一站式购齐所有建材，省去了东奔西跑的麻烦。

区位优势

位于新老城区交会处，辐射城乡，致力于吸引有装修需求的长葛人，同时把建安区政府附近有需求的居民也吸引到长葛

长葛离郑州很近，长葛居民经常来

往于郑州与长葛之间，但居然之家长葛店的到来，使众多长葛消费者把购买建材的地点确定在这里。“现在很多人买车都不必跑到郑州。我们的目标是，让长葛人买建材也不必跑到郑州，来居然之家长葛店就行了。”温勇说。

建安区北海公园周边精品楼盘如雨后春笋般出现，居民对建材的需求日益增大。从建安区政府、北海公园、胖东来北海店到居然之家长葛店，开车只需要十几分钟，非常方便。

究其原因有两点：一是从价格上来讲，郑州等大城市的建材商品未必比这里便宜，长葛房租低的优势使不少商品的价格比外地低一些。

二是从服务上来讲，居然之家长葛店能够立足本地，为消费者提供完善的配套服务。曾有一位消费者在外地买了一批瓷砖，后来瓷砖烂了几块，再去找经销商，经销商说太远，不能去现场。这位消费者非常生气，下决心不在外地买建材。最终，他的沙发、软床、衣柜等家居商品都是在居然之家长葛店购买的。

服务优势

全心全意只为消费者，9项无忧服务承诺领先同行，先行赔付承诺树立良好口碑，提升行业整体服务水平

居然之家长葛店承袭大型连锁建材卖场的优势，消费者可享受9项无忧服务承诺：先行赔付、绿色环保、一个月无理由退换货、统一收银统一退换货、送货安装零延迟、同一品牌同一价、三包服务期延至三年、一次消费终身服务、红木全保真。

居然之家长葛店严格执行总部的先行赔付承诺，让消费者购物无忧。提起这一承诺，有一起轰动全国的事件，至今还被众多业内同行津津乐道。

当年，北京发生了“福乐”散热器跑水事件，导致数以万计的福乐用户蒙受经济损失，生产厂家无力赔付，一跑了之。面对无法预测的巨额赔付，就在消费者投诉无门的时候，居然之家毅然坚守先行赔付的社会承诺，主动宣布对在居然之家购买福乐散热器的消费者全权负责，将前期销售的散热器全部召回。

除负责全额退款外，居然之家还对消费者的财产损失进行了评估和现金赔偿，向消费者公开赔付现金共计600多万元。而当时厂家在居然之家的质保金仅仅8000元。此举在消费者心目中树立了良好的形象，也在家具建材行业引起了轰动。

运营优势

统一运营，统一管理，统一营销，运营团队经验丰富，每年均组织10多场大型活动惠及群众

结合长葛本土的特点，居然之家长葛店做精、做细每一项运营工作。招



图一

图一：居然之家长葛店实景。
图二：居然之家长葛店区域优势明显。



图二

本版图片均为资料图片

商方面，居然之家长葛店利用全国连锁的优势对商户严格把关。不符合要求的商户、不能长期发展的商户，坚决不让其进入。

员工管理方面，该店对所有员工进行定期培训，并为员工提供家一样的工作环境，邀请员工和家人一起免费看电影，使员工在店内心情愉悦，高效工作。

商品价格方面，居然之家长葛店在总部的支持下与品牌经销商合作推出了多款定制家具。这些家具具有如下特点：一是质量高，厂家统一定制，用的材料符合国家标准，设备是国内最先进的，其耐用性、美观性都远胜小厂产品；二是价格低，批量定制降低了成本，在保证合理利润的前提下尽量让利给消费者。一扇木门售价低至六七百元，深受消费者欢迎。

统一的营销也扩大了销量，让商户和消费者都受益。与某些建材商场对商户不管不问、某些商户单兵作战不同，居然之家长葛店每年均组织10多

场大型活动及数十场品牌“爆破”活动，吸引了几十公里外的消费者前来参与。

人们常用鱼和水来形容相互依存的关系。当企业与企业进行合作之时，谁是鱼？谁是水？谁更重要？恐怕很难分得清。“居然之家与它20多年来淘洗出的优势品牌集群之间的关系，就是交融在一起的鱼水关系。没有水，鱼无法生存；没有鱼，水无法汇成江河湖海。正是有了这种鱼水交融的关系，居然之家以20多年的品牌塑造，成长为家居行业的领导品牌。居然之家潜心构筑的一个庞大优势品牌集群也同步发展，代表着家居行业的未来。”面对今后的发展，温勇信心满满。

大咖谈家装

扫码一起“弹”