房子承载了一家人的幸福 请不要辜负它

一家总部在北京的装饰公司深耕许昌10年，服务了5000多名客户并且零投诉

□ 记者 侯力强

装修房子是大事，影响着一家人的幸福。在许昌装修房子，你会选择哪家装饰公司或者选择哪支“游击队”？

在许昌有一家装饰公司，10年时间服务了5000多名客户。根据许昌市室内装饰行业发展服务中心进行的装饰行业信用等级评定，截至目前，该公司零投诉。

如果你准备装修房子，或者在装修房子的过程中吃过亏，那么建议你仔细了解一下这家装饰公司。

许昌市室内装饰行业发展服务中心对文中提到的这家装饰公司进行信用等级评定调研。 资料图片

理念：一心做家装，致力于打造“装饰行业的胖东来”

装饰行业看似利润高，实则流程复杂、投入成本高，并不容易树立品牌。因此，装修过房子的人会发现，不少装饰公司曾经红红火火，但没过几年就因为消费者投诉、资金链断裂等原因从市场中消失了。

然而，也有一些装饰公司坚持运营10年甚至更久，受到了消费者的追捧。比如，本文提到的这家装饰公司，其一心做家装，致力于打造“装饰行业的胖东来”，树立了极好的口碑，引得同行纷纷前来学习。

该公司的掌门人（保持点儿神秘感，我们称之为L）2011年之前在老家从事装修多年，积累了丰富的行业经验。

经过对周边城市的考察，他发现许昌民营经济活跃，经营环境好，是一座开放、充满活力的城市。于是，他将这家在全国装饰行业赫赫有名的公司开在了许昌。

10年过去了，他的选择被证明是正确的。

工艺：以七大专利技术为核心打造标准工程，电路改造使用单管单线

在装饰行业，这家总部位于北京的公司以标准工程闻名遐迩。该公司于2005年推出了标准工程，以七大专利技术为核心技术，采用规范的施工流程、施工工艺及严格的质量标准。这种标准工程，提升了许昌装饰行业的施工工艺与水准，成为装饰行业有章可循的标杆。

拿到了新房钥匙，每位业主都十分高兴。但是有些施工队一进屋装修就“横冲直撞”，门窗、散热器被磕碰了，辅好的地板被磨损得失去光泽，这些都让业主很心疼。

该公司会怎么做呢？他们进屋装修的第一件事是进行成品保护，把客户家的门窗、水表、气表、暖气管、洁具等设施，用该公司的专用成品保护膜保护起来；将铺装好的地面，用专用地面保护材料覆盖起来。

不过，让许多客户满意的，还是该公司独有的七大专利技术之一：“4F单管单线”改造工艺。

许多业主在进行电路改造时，会自己找电工，理由是省钱。但改造后几根电线捆绑在一起，效果如何值得商榷。

这家公司是如何做的呢？他们采用定制生产（因为是专利技术，所以只有该公司才有）的四色电线：红色的是火线，黄色的是地线，蓝色的是零线，白色的是控制线。

这种工艺有四个显著优点：一是开槽浅，防止墙体内钢筋损坏；二是双层绝缘保护，防止导线间短路；三是专线专色，易于识别维护；四是确保整盘新线，防止工人偷工减料使用旧线。

这样的电线工艺，领先同行一大截。

承诺：预算即决算，树立正确的“家装观”

装修房子时，有些人会选择小型装饰公司或“游击队”，当然是为了省钱。就装修费用来讲，真的省钱吗？

真实的情况是，这些业主要支出远远高于预算的费用。道理很简单，做预算时工程方不会将一些隐蔽项目计算在内，但在实际装修时，这些项目是必须要做的，钱是必须要花的。

这种情况，对这家公司来说是不存在的。“在我们公司，预算即决算。我们的预算价格可能比同行稍微高一些，但说到做到，后期不会产生投诉问题。这样做的目的，就是回归家装的初心，引导消费者树立正确的‘家装观’。”L说。

L认为，房子承载了一家人的幸福，这点谁都认可，因此在装修时不能马虎，不能辜负它。

为此，他们推出了“九大拒绝”的承诺：拒绝套餐陷阱，拒绝低价切入，拒绝贴牌产品，拒绝恶意增项，拒绝工程外包，拒绝口头承诺，拒绝装修污染，拒绝争议扯皮，拒绝劳神费心。

这“九大承诺”，说起来容易，做起来很难，对装饰公司的整体管理水平和运营能力是极大的考验。

就拿“拒绝工程外包”这项承诺来说，很多装饰公司不容易做到。但如果把工程外包，对工人的素质、时间和施工工艺就不能进行把控，保证不了施工质量。

该公司采用“产业化工人”模式。所谓“产业化工人”，就是所有的工人（水电工、油漆工、瓷砖工、木工等）归公司统一管理，招聘时严格考核、择优录用。

工人在该公司待遇好，对该公司忠诚度极高，在施工时就像胖东来的售后师傅一样，保证了一个个优质工程的诞生。

服务：用心做售后，让更多人享受“放心家装”

这家公司实行家装管家一站式服务，客户只需要把自己的想法告诉设计师就行，设计师负责把业主的想法实现，让业主省心、省力。

无微不至的服务，赢得了客户的信任，获得了客户的好评。不过，对该公司来说，把一个温馨的家交到客户手里，只是和客户建立联系的开始。完善的售后服务，才是该公司赢得众多许昌人信任的“法宝”。

装饰工程是手工活儿，做的时候再用心，也不能保证后期不会出一点儿问题。而做好售后服务，需要投入大量的人力、财力，这也是很多装饰公司不愿去花大力气做售后服务的原因。

对此，L说：“虽然售后服务是不盈利的工作，但客户的满意和口碑是无价的。”为做好售后服务，该公司专门成立了售后部。业主在后期有任何需要，该公司均会在“第一时间”作出回应。

目前，该公司的办公用房是自己购买的。“十年磨一剑，明朝更可期。我们这样做的目的就是要像胖东来等企业一样长期干下去，做好长期为业主服务的准备，让更多的许昌人享受‘放心家装’，为更多的家庭带去幸福。”面对“下一个10年”，L的话掷地有声。

想知道这家公司是谁？拿起手机扫描二维码，在“莲城楼市”微信公众号对话框中回复“标准工程”，即可知道答案。

许报优联家居品牌榜
传播力 引导力 影响力 公信力