



现代服务业领军企业

本栏目由上海电气租赁有限公司特别支持



■ 本报记者 何秀芳 刘 宇 吴文斌

郑良贤有着传奇的人生,他是最早向上海市各重点、重大工程提供基建材料的福建籍在沪企业家。自上世纪80年代末起,作为材料供应商,他参与了上海环球金融中心、东方明珠、上海体育场、内环线高架、逸仙路高架、中外环线、南浦、杨浦、徐浦等大桥、复兴路、外环线、大连路越江隧道、洋山深水港、外高桥等国际航运中心、沪宁高速、沪杭高速、京沪高铁、宝钢二三期、虹桥、浦东国际机场空港、石洞口、外高桥电厂以及上海世博会等国家和上海市百余个重大重点建设工程项目,还合作参与澳门国际机场、科威特港口等工程建设,并且从未出过质量事故,为上海的城市建设和社会发展作出了巨大贡献,多次受到上海市政府和上海市重大工程建设办公室的表彰。

1999年1月,郑良贤在上海龙港建材集团基础上,创立了上海建配龙建材配送有限公司,由此拉开了建配龙企业集团产业结构调整 and 战略布局的序幕。

打造家居建材行业的航母
构建建配龙现代生活商圈

上世纪90年代中后期开始,随着改革开放的不断深化,民营企业开始更多地参与社会各项建设中去。此时的郑良贤却前瞻性地意识到,随着人民收入和生活水平的不断提高,家居材料行业将成为我国与民生息息相关的重要消费产业。为此,他举巨资在位于宝山区的逸仙路与长逸路地块,打造了经营面积达25万平方米的建配龙国际建材商城(以下简称建配龙)。

2000年9月16日,这个由两幢高百米大厦和6个每层近3.9万平方米的商场构成的家居建材业“巨无霸”一亮相,旋即惊艳整个上海滩:徜徉在商场,人们目及之处的每一寸空间都被精雕细琢,每一个细节都透着艺术和人文气度,彰显着高尚生活品位,诠释美好居家生活。全场60余部观光、滚步、直达电梯可以到达商场每个角落;美国约克集中空调系统,让商场四季如春;3万平方米户外和室内停车场,同时停泊千余辆车;千棵参天大树使商场绿树成荫,犹如置身公园。彻底颠覆了上海人对以往家居建材业的观念。2001年,建配龙被上海市政府命名为“在沪大企业集团”。

建配龙距上海市中心人民广场15分钟车程,距上海国际客运中心5分钟车程;通过逸仙路高架建配龙匝口可直达虹桥、浦东国际机场;轨道交通3号线贯穿建配龙,并设有两个站点;而通过军工路和长江路越江隧道,30分钟内可到达上海城市所有副中心,也可进入长三角城市群快速通道;规划中的轨道交

打造中国家居建材行业的“天猫”
——专访上海建配龙企业集团董事长郑良贤

编者按:从上世纪80年代末成为国家与上海市百余个重大、重点建设工程项目的材料供应商和紧密的合作伙伴,到新世纪之初国际建材商城和国际家居广场,再到打造上海“国际家居总部基地”,成功举办“中国——上海室内环境国际(七国)等各类论坛和展会,搭建OTO平台,创建“优质用户体验”模式,上海建配龙集团始终伴随着上海城市建设与发展的节拍,不断创新发展思路与模式,成功地实现了由建材供应商向服务提供商的转型,打造出业界新标杆,奠定了在中国建材家具行业的领先实力和地位,成为上海城市创新驱动、转型发展的“缩影”。

通13号线、18号线选择在建配龙设三线换乘站点。与此同时,这里周边新建高端居住社区20余个,并与全国最大高端生态生活园区——上海新江湾城近在咫尺。而根据规划,原吴淞工业区将建设上海特大规模的高端住宅区,导入百万居民。建配龙在这里可以直面宝山、杨浦、虹口、闸北、浦东及崇明等区域,直接服务常住人口400余万,新导入人口300万,辐射全上海18个区县和长三角城市群。

得天独厚的交通优势、优越的地理环境和尽显经典、时尚、现代、环保特色的超大商场,成为家具商企理想的展示和销售平台,而建配龙自有的地产和物业,使之场馆租金得以在上海高端商场中较低,为入驻商企低成本运营创造更大的盈利空间。因此,建配龙开业伊始,就吸引了众多的国际国内家居著名品牌和公司竞相入驻,并由此奠定了建配龙家具百花齐放的风格。

在建配龙,欧美、意大利、西班牙、日韩、中国明清古典、简约、新古典、后现代、乡土和自然风格等建材应有尽有。商场设有儿童天地、“中国城”明清红木家具馆、古典家具馆、现代家具馆、环保家具馆、睡眠中心、沙发天地、办公家具卖场等专业场馆,各种材质的家具等一应俱全。

2009年9月,国际家私装饰业香港协会、台湾区家具工业同业公会、亚太家居协会所属百余品牌等集中选择在建配龙4个楼层开辟2万余平方米国内最大的香港、台湾家具馆,引起国内外广泛关注,成为两岸三地家具业合作双赢的典范。

如今的建配龙,是目前上海市单店经营面积最大的家居综合性商场,总资产超过50亿,年销售额达百亿。连续荣获上海市五星级家具商场、诚信商场等荣誉。无论是经营规模、年销售额和中外产品品牌集中度等均位居上海五强之列。并带动形成了上海四大建材家具大型商业街区之一的逸仙路商圈。

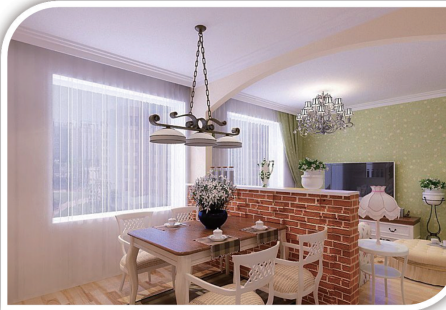
2006年,上海在建配龙3公里半径的区域开建上海国际家居总部基地。未来这里将形成一个商机无限的家居世界和一个繁荣昌盛的经济圈。据权威机构预测,10年内建配龙现代生活商圈将带来2500亿元的市场购买力。

做家居一站式服务平台运营商
用服务提升影响力、创造价值

郑良贤说,家居业真正的发展空间在于服务。同样的商场,同样的商品,相差无几的价格,服务就成了制胜的法宝。“服务是家居业生存与发展的关键,做好服务是建配龙的根本。通过服务来提升口碑和社会影响力,通过服务来创造价值,使商家在建配龙有无限的商机,使消费者多样化的需求得到满足”。

对商家,建配龙秉持“海纳百川”之策,商企不分大小,朋友不分新老,合作不分先后,合作形式多种多样,围绕“亲商、兴商、利商、富商”,全心全意为商企服务。在为商家提供豪华舒适的硬件条件的同时,建配龙还为商家打造了强大的服务软环境;集团电子

商务系统和中国一流团购网站联合定期举办线上、线下的系列建材家具商品集体采购系列活动;定期举办国际性和全国性超大型各类建材家具展会,不定期地举行系列国际展和国家展,为商家带来优质的客源和代理商;鉴于入住国际家居馆的品牌商户均系全球和中国知名品牌产品的生产商或总代占全馆商家数90%以上,因此建配龙作为全球知名品牌聚集地,为商家自己经营的品牌商品的同步提升和发展创造了条件;与沪上著名三大龙头房地产开发集团建立起长期战略合作,共享数据库资源,与其它物业公司和大型房地产中介建立的紧密合作,推出业主新交房小区集群化展示活动;网络与传统媒体纵深推广;全年系列组合的各大、中、小型现场团购活动、线上抢购活动、线下无敌价限时抢购、限量拍卖活动、设计师俱乐部活动,可为商家带来的直接经济效益;全程



温馨的购物环境满足消费者家居一站式采购需求

导购全心全意服务每个消费者,了解消费者的述求,进行精准的消费者档案管理。另外,建配龙还为此投资、租赁的大型知名企业或世界五百强企业,申请上海市政府和宝山区政府的多项优惠政策,如财政扶持、技改贴息、租金补贴、融资保障等。

对于消费者,建配龙提供了花园式休闲购物环境和全球性建材家具展会会展中心,并长年定期组织各种形式的主题促销、团购活动。建配龙的团购嘉年华,从首届团购销售2000多万元到目前销售过亿元,已成为建材家具行业的盛大节日。

建配龙还为消费者提供包括全国首创的买建材送施工特色服务;全程导购,贴心的导购服务,直接解决消费者的述求;全场正品保障,保障消费者没有售后之忧,董事长手机号作为投诉电话十几年,成为上海特有的服务品牌。另外,建配龙在家居业中率先实行了免费接送顾客服务,预约接车,不买照样送回家。50多辆车每年接送顾客超十余万人次。

郑良贤表示,“诚信经营,是我的人原则,任何时候、任何情况下,我都不会偏离这一明确方向。可以说,为了诚信为民,我可以不惜代价,并为之付出一切!”

建配龙一贯坚持诚信服务,其开展的“省力、省钱、省心”活动,通过商场和商户的互动,在成交价的基础上,商场贴钱5%、商家让利5%,消费者如购满万元产品,还能在付款结算后领取“为为网”商城的代币购物卡或积分,享受再次消费产生的积分,这样消费者实际得到了大于10%的实惠,深受广大消费者的欢迎。目前,建配龙的会员数突破100万。“消费者得利”、“厂商得利”、“经销商企得利”的“三得利”多赢模式深得人心。

随着2004年建配龙国际家居广场的开业,建配龙家居一站式平台开始形成。“我希望建配龙能够逐步成长为一个平台运营商,进而在全国铺开,并最终成为一个将线上线



下完美结合的成熟商业平台”,郑良贤对建配龙又提出了新要求。

首创O2M模式扩展发展时空
聚力建设世界家居行业集散地

“目前,我国众多的家居市场正面临着来自经营模式及快速发展的电子商务等方面的严峻挑战,只有通过转型发展,才能赢得新商机,而发展电子商务、与供应商构建新型合作关系及完善服务等才是出路”,郑良贤表示。

2006年,正值建配龙事业如日中天之时,郑良贤却投巨资成立了上海易饰嘉网络科技有限公司、上海易饰嘉软件有限公司和上海为为物流有限公司,并以与复旦大学合作建立的建配龙复旦软件园为技术支撑,打造“为为网电子商务购物网站”。

2008年,为为网正式上线。电子商务的为为网与电子商务化的建配龙齐头并进、互动、360度推广建配龙的商品,既改变了传统商场的购物模式,也弥补了线上交易的缺陷。一个品牌经销厂商赢、消费者赢、网络运营商赢的“三赢”局面在为为网、建配龙率先实现。凭着商品全、价格低、服务优,为为网上线以来,其交易额、上网流量和交易量三项纪录不断刷新,如今已跻身综合类B2C购物网站百强之列,并在国内家居业界引发蝴蝶效应。

然而,郑良贤并没有就此止步。他告诉记者,“为为网是B2C,建配龙里有一块是O2O,我们把为为网的会员和建配龙的会员打通,加起来就是个大O,然后运用云计算、大数据和移动APP、P2P进行精确营销,形成新的O2M模式。通俗地讲,为为网将是电子商务加商务电子。电子商务是标准化产品,商务电子是非标准化产品,然后再通过移动终端和余额宝实现。这个概念在全国是独一无二的。”郑良贤自豪地说,这就相当于家

居行业的“天猫”模式,做线上线下的平台。2013年,为为网的运用商务饰嘉网络科技作为高新技术企业,上市工作已进入审核阶段。

会展经济具有客流、信息流、资金流等高度集中的优势,具有较大的产业带动效益,能够增强举办地和参与企业的综合竞争能力,增强对周边地区的服务功能。郑良贤介绍说,建配龙地处上海浦西北区,与周边的商业集群及便利的交通构成了成熟的会展商务区域,是举办国际高质量大型展会的理想之地,会展经济成为建配龙发展的重要领域。

2006年,建配龙首次成功举办“中国上海室内环境国际论坛(七国峰会)和全球华人设计师高峰论坛,并与亚太设计师联盟签署战略合作协议;之后举办的“上海国际室内设计节”、“上海国际家居博览会”已成为上海常年市级大型活动,权威发布国际家居设计流行趋势;2万平方米的“上海国际家居设计流行趋势实景展”,成为由国际著名设计大师鼎力合作的永不落幕的“家博会”;8000平方米的中国潮国际会展中心定期举办设计师与业主见面会,举办各种新产品、新工艺、新技术、新设计的国外家居产品展、时尚饰品展和建配龙婚博会。

凭借卓越的销售平台、丰富的办展经验、强势的宣传推广力度以及完善的配套服务,建配龙会展经济风生水起,创造了展会期间日均2070多万元的辉煌销售业绩。

郑良贤说,“一个优秀企业是有强烈社会责任的企业,是在不断的承担社会责任中成长壮大,受到社会尊敬,成为百年老店的。”

2006年,建配龙作为项目实施核心主体,承担起在宝山区建立“国际家居总部基地”的重任。基地以“发展产业、服务企业、协调行业”为宗旨,集国际家居采购、信息、物流、会展、研发功能于一体和世界500强家居企业中国总部及行业协会办公地等,将成为中国家居走向世界,世界家居走入中国的集散地。

“建设国际家居总部基地,对加强家居业国际合作,提升国内家居业竞争力具有重要作用,建配龙将其作为自己的神圣使命,努力将其建设好。”作为国际家居总部基地理事长的郑良贤坚定地表示。

“我代表全世界设计师感谢建配龙、为为科技对国际设计创意产业的杰出贡献和为提升亿万万个家庭的生活质量做出的不懈努力”,“建配龙展示了设计师的智慧,建配龙是全球家居业的骄傲”,在2011年的上海国际设计节上,联合国教科文组织副总干事、联合国国际设计师建筑师团体联盟主席莎茜·凯纳女士如是表示。其充满激情的赞美之词,不仅是对建配龙及其郑良贤的最高表彰,更是对其转型发展之路的充分肯定。如今,“百年企业、基业长青”,已成为建配龙全体同仁执著追寻的梦想与愿景。

记者手记:
中等身材,举止利落,低沉浑厚的嗓音伴着稍显含混的普通话,步入54岁的郑良贤像一位劳心劳力的实干家。在他的阐述中,从最初的践行合同,以诚取信,觅得开拓上海市场的先机,到建配龙拔地而起,始终坚持质量、诚信为王的职业守则,再到面对互联网新技术的挑战,他勇于求变,大胆创新,成为业界试水O2M商业模式的第一人……

平实的话语掩不住十余年来搏击商海的百般曲折。“老老实实做人,实实在在做事”、“没有良心的生意不能做,没有良心的钱不能赚”,在1个半小时的采访中,这些都曾被郑良贤认为是人生、事业成功的不二法则。他自豪地说起自己的手机已经14年头做为建配龙的投诉电话而广而告之。在他的引领和示范下,质量和诚信已渗透进建配龙每一名员工的血液,为自身在社会上树立了良好的形象。

听着郑良贤绘声绘色地剖析O2M新模式的演进路线,构筑建配龙的未来蓝图,不禁为他年过耳顺而依然具有前瞻性的商业思维而叫好,更为建配龙拥有这样一位以德为先、德才兼备的掌舵者而喝彩。

展望明天,建配龙将会在更大的舞台上挥洒腾挪。

■ 本文图片由上海建配龙企业集团提供

