

《雅庭二十年--从独门小店到联姻世界500强》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2013年04月01日

开本：16开

纸张：胶版纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787513704021

编辑推荐

雅庭人为什么会成功？因为他们想的和你不一样。市场开拓，分店管理，业主沟通，订单争取，家装课堂，广告大战，营销策略……
用*点穴的语言告诉你如何做好家装企业！

内容简介

她在国营企业做得风生水起时遭到排挤毅然下海，她在深圳地产界叱咤风云时遭遇泡沫逆风飞扬，她在两段美满的婚姻里重新选择追求自我……他和他的故事，永远也离不开“雅庭”二字，本书倾尽作者二十年家装行业经历，讲述装修、装饰和那剪不断理还乱的情感故事。

作者简介

吴莉，武汉人，美颂雅庭集团董事长，当过工人、老师，80年代深圳下海经商，中国最早一批从事房地产开发的商人，经历过金山银海的暴富也遭遇了食不果腹的贫穷，人生几起几落，从街边装修小店做起，开创中国家装行业*。2008年北京奥运会火炬手之一；2009年被“品牌中国”评为2009中国品牌商业女性；历任深圳家装四小龙“雅庭装饰”副总，雅庭武汉公司负责人，中法合资世界500强旗下家装企业美颂雅庭装饰集团中国区执行董事，大型家装访谈节目“wendy谈家”栏目特邀嘉宾、多档家居专栏的撰稿人等。

目录

第章 “老汪家装”，开启“下海”创业之路
第章 勇闯深圳，只为追求体面的活法

第章 邂逅知己，心安处是我们共同的家
第章 决战松坪山，坚决不做“马路游击队”
第章 同心同德，重振自己的“低谷反弹力”
第章 移师八卦岭，深圳诞生首家家装门店
第章 “雅庭”诞生，迎来首批家乡创业者
第章 合力闯关，公司打赢“生存保卫战”
第章 管理出新，“三四四阳光服务”暖人心
第章 建立总部，首创家装连锁经营模式
第章 “老汪谈家”，深圳市民家喻户晓
第章 亲手操盘，“田贝”主攻大户豪宅设计
第章 掌握话语权，“家装四小龙”震撼深圳
第章 趁势而上，强化雅庭人品牌意识

[显示全部信息](#)

媒体评论

《雅庭二十年》是中国首部透视家装实战的内部记录，真人真事。书中详细记载了一个企业的诞生、发展、壮大，乃至整个行业的从无到有。二十年的奋斗，二十年的积累，二十年的心路历程，都映照中国人人居环境家文化的变迁。同时，在这本书里首次解密了两位家装大鳄的成功秘笈。该书由中国建筑装饰协会住宅装饰装修委员会秘书长张仁亲笔题序，专家评价“此书在中国家居消费趋势上的研究将在更高的层次上以更完善的体系全面贯穿整个行业，真正成为中国家居行业发展风向标”！

——腾讯大楚网

这是一曲在改革开放年代，中国第一批赶潮人从内陆到沿海、几经辗转磨砺最终回归内陆中心城市的青春篇章；这是一部讲述房地产上下游产业链中，从工装到家装，从无到有，从有到盛波澜壮阔的产业繁荣发展史、行业变迁史；这是一部南、北派家装大佬的交锋对决；这更是一部面临纷繁复杂的全球化形势下，新时期行业中流砥柱们抵御各种风险、面对各种利益、诱惑毅然决然坚守梦想与初衷，引进外资致力于刷新行业技术与质量新标准的中国家装MBA营销实例教科书。

——搜狐网

——楚天都市报

本书作者吴莉出身湖北文化世家，放弃铁饭碗下海深圳，和“家装教父”汪昌镇合力建立“深圳家装四小龙”雅庭装饰。她《雅庭二十年》首度揭秘中国家装业20年变迁，详细记载了雅庭的诞生、发展、壮大。——楚天都市报 聚焦家装经典营销案例，首度揭秘20年行业变迁史。《雅庭二十年》就是武汉的《温州一家人》，房地产上下游的《下海》，家装行业的《中国合伙人》。——长江商报

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

勇闯深圳，只为追求体面的活法

我出生于武汉一个普通的平民家庭。父亲是长江水利委员会的技术人员，母亲是一家国企职工。家庭虽不富裕，但我从小被父母宠爱有加。

我喜欢唱歌和背诵唐诗宋词，凭兴趣练过书法，画过水粉画，跳过芭蕾舞，一直是学校里的文娱活动积极分子。

我梦想过当作家，当舞蹈家，当影视演员。尽管老天爷没有给我安排这样的机会，但我始终追求一种有价值的活法。

1985年，我从湖北广播电视大学中文系毕业后，仍然回到武汉市二轻工业局下属的鞋厂。考上大学，我有了更高的追求，指望能有新的机遇求得发展。没想到，回到了原厂，还被厂长安排到一线接受锻炼。

我凭着能写善画、能歌善舞的特长，被副厂长汪昌镇调到厂宣传教育办公室任职，并兼任厂办公室主任和厂长助理。无论什么样的工作，交到我的手里，都会力求做得完美，让别人没办法挑剔。

尽管如此，冷嘲热讽时常有之。汪厂长每当听到别人故意拨弄是非，便严厉斥责。天长日久，我对汪厂长产生好感和钦佩之情。特别是在我身心陷入低谷时，他乐观地鼓励和支持我，给我带来无限的温暖。

当时，我每月的工资是90多元，除了购书、生活、买服饰所剩无几，用今天的话说，是个“月光族”。好在，父母在经济上不遗余力地支持我。

因第一任丈夫出国，我把年幼的儿子托付给自己已退休的父母，一门心思扑到工作上。那年金秋十月，我前往广州参加广交会。我在会场里忙于同香港、深圳的客户洽谈。虽然没什么经验，但我性格开朗，毫不怯场，因此和客户的沟通和交流都很顺畅。广交会结束时，我竟谈成了好几个订单，其中还有一个香港的订单。

在广州期间，我从《深圳特区报》上了解到，多年前，深圳与香港山水相连，是一个毫不知名的边陲渔村，在地图上难觅其踪。1980年，深圳成为经济特区后，不仅拉开了改革与开放的大幕，还轰轰烈烈地开山填海，创造出了“两天半一层楼”的“深圳速度”。深圳，离香港那么近，有得天独厚的地理优势，应该是一个创业的好地方！每次读完《深圳特区报》，就让我热血沸腾，恨不得马上赶过去，与众多的拓荒大军一起施展拳脚，干出新的辉煌。但我舍不得离开武汉，离开武汉的亲人们。

广交会结束后，我拿着订单，满心欢喜地回到武汉，心想这次应该会得到厂领导的表扬了。不料一回到厂里，就有几个人满脸促狭地问我：“吴莉，你直接和港商签了合同？”“上面的头儿发火了，你知道吗？”“有人在背后议论你私下拿回扣了……”

[显示全部信息](#)

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

[更多资源请访问www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)