

聚通装潢家装节

11月16日-17日
咨询热线 400-016-6699
百家宜装潢建材交易中心
瑞金南路570号(近瞿溪路)

6大亮点

聚品牌荣誉



上海室内装饰行业协会
上海聚通装饰集团有限公司
2019年度上海室内装饰行业诚信企业
诚信企业

全国守合同重信用企业
(2004年上海市住房和城乡建设管理委员会颁发)

聚精品设计



建筑装饰工程设计专项甲级
(2016年中华人民共和国住房和城乡建设部颁发)

聚精湛工艺



建筑装饰装修工程专业承包壹级
(2014年国家工商行政管理总局颁发)

聚抄底价格



报价前置 拒绝增项
预算=决算

聚精品建材



“一商一册”材料审核制度
正价 正品 正货

聚精品服务



“五位一体”服务体系 24小时响应
零距离 零时差

6大豪礼



¥5000 材料

签到礼 下定礼
建材礼 抽奖礼
签约礼 金融服务礼

* 详情请店内海报

6大产品

- 新房装修
- 老房翻新
- 局部装修
- 全屋整装
- 大宅别墅
- 智能软装



品质家装1站式服务商 满足您对家的美好想象

浦西店: 瑞金南路570号(近瞿溪路)
轨交: 4号线鲁班路站
公交: 隧道2号线、41路、45路、205路、327路、572、781路公交车



官方公众号

热烈祝贺!继获颁2019年度“上海室内装饰行业诚信企业”标杆企业(上海市室内装饰行业协会颁发) 聚通装饰徐国俭董事长荣获2019“上海商业优秀创业企业家”提名

日前,由上海市商业企业管理协会主办,作为2019上海购物节重要活动之一的“上海商业优秀创业企业家”评选活动如火如荼地展开。

此次评选活动评选出的商业优秀创业企业家都是近几年在上海商业的改革发展中颇有建树,在转型升级、创新发展、技术应用、跨界融合等方面业绩突出,为推动上海商业发展和繁荣做出积极贡献的先进代表。

通过广泛发动和层层推荐、审核、筛选,经第三方专家评委评审,以及个人、企业诚信查询和网上公示等环节,10月20日,评选结果正式揭晓。聚通装饰作为唯一一家装饰企业成功入选,聚通装饰集团董事长徐国俭先生荣膺2019年“上海商业优秀创业企业家”提名。这是继9月6日,聚通装饰以综合考评得分第一名的成绩获得上海市室内装饰行业协会颁发的2019年度“上海室内装饰行业诚信企业”标杆企业称号之后,再一次收获赞誉。

据徐国俭先生回忆:“公司刚刚起步的时候,只是一个寻常的小装潢门市部而已,没有人、没有钱,没有经验,纯粹是靠着创业的热情和无畏的精神,白手起家。尽管开始创业十分懵懂,但我们很快就确定了事业追求高度:要在10年内成为上海家装行业第一名的企业。后来我们用了8年时间,提前两年实现了这个目标。”



1994年12月28日,长清路上一家临街门面,聚通装潢正式挂牌营业。然而,企业发展过程并不是一帆风顺。2008年,全球金融危机爆发,房产及其下游的装饰装修行业首当其冲,聚通的业务不可避免地受到极大影响,一段时间内获客数几乎腰斩,这对聚通的生存形成冲击。幸运的是,当时的聚通,凭借着诚信经营,优质服务,发展步伐较为稳健,累积了大量的商铺等自有物业。金融危机虽然造成业务收缩,但并没有影响到企业大局。

可是有些企业却未能幸免。当时,行业内不少声名显赫的装饰企业抵挡不住严寒而萎缩、冬眠,甚至消亡。面对如此境况,徐国俭先生没有选择“自扫门前雪”,而是毅然站了出来。他牵头组织成立行业联盟,抱团取暖,守望相助,促进企业间互相交流资源和发展经验,为濒危企业提供支持,帮助很多企业渡过了危机。这次行业危机在徐国俭先生的担当和支持下,反而成为了行业夯实发展基础,助推更多企业发展的契机。当时的联盟企业,后来大多都成为行业的头部企业。在这一年,敢于担当的聚通也因此获评“改革开放30年全国住宅装饰装修行业最具影响力企业”(2008年12月1日中国建筑装饰协会颁发)。



成立25年以来,聚通荣获的部分奖项

坚定不移 夯实内核——“聚人心 通天下”核心价值观

“在每一个具体的事情上,保持清醒的头脑,坚定的贯彻聚通的企业文化,时刻拿企业文化标准对照我们的一言一行,把企业文化内化、固化为我们集团员工从上到下的血液中。”谈及企业文化时,徐国俭先生如是道。

曾经,聚通也面临过员工思想固化,进取心、创新精神减弱等企业“内部危机”。对此,徐国俭先生召集公司全体管理人员重点讨论“企业向何处去”的战略课题,并在最后一致达成了聚通二次创业、推行集团化、专业化发展战略,以及围绕企业创建之初确立的“聚人心,通天下”的大旗,重塑聚通企业文化体系等重大问题上的共识。

而谈及应对危机的核心,徐国俭先生依然总结为企业文化:包括以用户为核心的工作指导思想、企业核心价值观和不断完善提升和深化的8+5文化体系。同时也包含了永不衰竭的发展雄心和进取创新、不断完善、提升自己的精神。

行业前沿 创新求变——第七代个性化整装买手模式

当下,住宅装饰客户的需求不断发生着变化,沿着消费层次化和对完整的一站式装饰服务需求增加的两条主线发展,形成两个主要的消费趋势,也成为了推动行业业态发展的根本动力。面对新的趋势,徐国俭先生坚定表示,聚通的目标依然是“成为您最值得信赖的家装服务商”。而要实现这一点,必须和中国家居行业未来的发展趋势相契合。于是,站在新的历史转折点上,徐国俭先生以用户思维为导向,创造性提出“第七代个性化整装买手模式”。总的来说,住宅装饰行业至今经历了7个发展阶段:清包;清包+辅材代购;半包;包基装+主材代购;套餐装修;整合全包装修;以及当下由聚通集团提出的第七代个性化整装买手模式阶段。



聚通装饰松江整装体验中心盛大开业

“每一个阶段都是一个新的业态形式,同时也是在前一个阶段基础上的提升完善,

大的趋势是直至覆盖客户家居生活的方方面面。第七代个性化整装买手模式体现的是“高品质、好设计、真实惠”的核心特征。这也是住宅装饰客户核心的需求,也是我们聚通装饰集团倾力打造的业态,更是从装修的底层逻辑入手,从住宅装修运作机制上着力,大幅提升家装产品和家装服务品质的根本举措。”徐国俭先生介绍道。

明确预期 优质服务 装修一个美好的家

谈及心目中的美好家居生活,徐国俭先生表示:美好的东西就是要带来精神愉悦、心灵快乐的事物,作为家居而言,更承载了客户对家的各种美好的期待和梦想。因此,美好家居应该是预期明确的,即客户在开始打造家居之前,就清楚的知道自己将来会得到什么样的家,包括最后的功能设置、美学效果、需要付出的费用以及需要付出的劳动、未来的进程、关键的节点等。

装饰企业永远面对的 **最核心问题** 如何帮助客户 实现一个美好家的需求



客户的核心需求 → 一个美好的家

此外,在装修过程中,通过聚通的优质服务和管理,落地实现也是一个重要的衡量标准。简单归纳即效果确定、造价确定、工期确定。这也是客户所关注的内容中较为关键的部分。通过严格的贯彻落实,愉悦快乐的装修体验,就会传达给客户从开始和聚通接触到家居打造完成的全过程,并一直延续到客户今后的家居生活之中。

徐国俭先生认为,当下家装行业需要提升改进的方面仍有很多:“家装行业目前和美好家居生活的主要距离是确定性还没有达到美好家居的标准。具体来讲,主要涉及到产品的研发体系的提升、供应链系统的深度改造、工程管理系统和施工队伍管理的变革、工艺系统的不断推陈出新等工作。”

新的时代,新的挑战。未来家居行业的发展空间仍然可观,国人对美好家居生活的向往从未止步。聚通将继续在以徐国俭先生为核心的领导团队的带领下,肩负起担当上海商业创新发展先行者的重要使命,努力开拓行业新领域、大胆探索行业新模式、积极运用科技新手段、充分激发市场新活力,大胆探索行业新模式、积极运用科技新手段、充分激发市场新活力。

上海市室内装饰行业协会公告
关于表彰2019年度上海室内装饰行业诚信企业(住宅装饰装修)的决定

2019年度“上海室内装饰行业诚信企业”(住宅装饰装修企业)

2019年度上海室内装饰行业诚信企业(住宅装饰装修企业)“十大标杆单位”



2019 SHOPPING TALENT

2019 上海商业优秀创业企业家



上海市商业企业管理协会会长王志刚
为上海商业优秀创业企业家“提名获得者”颁发证书

荣誉的背后是聚通装饰集团董事长徐国俭先生白手起家、筚路蓝缕的创业史,也是聚通装饰集团开拓进取、波澜壮阔的发展史。

金融危机下稳扎稳打 行业寒流下守望相助

徐国俭先生是上海市住宅装饰行业最早的开拓者之一。1994年,上海市室内装饰行业还处于一片混沌之中,没有完整的规章,没有清晰的未来。怀揣的初生牛犊不怕虎的创业热情,徐国俭先生于1994年创办“聚通装潢”。