

# 创业的激情 燃烧的岁月 "厂商联动"永恒的主题!

## 仿古砖市场前景广阔

选择金达雅品牌缘于这么个理由:从整个环境来看,07年前金达雅的花色、品种、价格、质量都有优势,批发和分销也不错。07年后,价格便宜的仿古砖花色、品种也多了,质量也不太差,那些抛光瓷砖也开始做一些仿古砖,所以我们只有做品牌,才能做强做大,被这个市场认可,甚至产生荣誉感。以前在长沙提到金达雅,同行都不会把它作为竞争对手,但是现在成了一部分人羡慕或学习的对象。



**金达雅长沙展厅**  
总经理:张灿辉 13607490592  
地址:长沙市马王堆陶瓷城

我们今年的目标是1000万,二年后做到2000万……

## 锐意进取 勇创新高



**金达雅银川总经销**  
总经理:郑钰  
地址:宁夏银川金达雅陶瓷总经销

金达雅(宁夏银川)总经销自成立以来,已为多家企业提供高品质的专业服务。像银川高档宾馆、酒店等每一个光耀的名字下都有我们金达雅人撒下的辛勤汗水而铺贴的一瓷一片,也赢得了客户的真诚盛赞。  
在"踏实进取"企业理念的指导下,公司已建立起完善的集销售、客服、市场调查、分析决策为一体的市场营销体系,面对新世纪的挑战和总部"三新"厂商联谊会的东风,我们勇创新高,致力为中国陶瓷工业的发展和世界人居环境的改善而奋进!

## 金达雅,很好!



**金达雅郑州总经销**  
总经理:叶海  
地址:河南郑州金达雅陶瓷总经销

我们经营金达雅后,就没有想过要离开,也证明金达雅是可以做好的,是一个好品牌,是一个可以值得大家去努力维护和培养的品牌。  
大部分人知道我们金达雅花色比较齐全、规格、型号也多,供货又能基本得到保证。再一个就是金达雅总部领导能够想我们经销商所想,急我们经销商所急,产品的配发与配合也很默契。我亲身感受到与金达雅的合作是愉快的,富有人情味的。今天来到岳阳,我感受到大家对金达雅仿古砖都很有信心。

## 做好金达雅,走上品牌路!



**金达雅合肥展厅**  
总经理:王昌富 13003088901  
地址:合肥市凤凰城商业广场

金达雅陶瓷合肥展厅位于合肥市凤凰城商业广场,占地1108平方米,专营金达雅仿古砖各规格、型号产品。  
我们的经营理念:做好金达雅,走上品牌路,视质量为企业的生命,视人才为企业的财富,视客户为企业的上帝。  
我们的信念:只有做品牌,才能走得远。特别是这次"三新"厂商联谊会成功召开之后,证明我们的选择没有错,而且决心更大了。

## 经销商声音,来自一线的报告!

编者按:厂商联动、步调一致、携手发展、合作共赢是永恒的主题!这年头想要做成一点事情,都要讲究专业!看看很多仿古砖品牌招聘业务人员时总是强调有仿古砖销售经验优先,所以相比那些有在仿古砖企业工作经验的人士,仅在抛光砖企业或瓷片工作的人士就失去了竞争的优势,那么究竟仿古砖企业的的这种经验,这种专业该如何理解呢?集团公司董事长王五星说,什么叫专业,什么叫专注?只有我们广大的经销商最有发言权。

### 我是专卖金达雅仿古砖的

南阳经销商 刘倩

做金达雅仿古砖,我们算是比较早的。作为一个良性发展的仿古砖企业,强调专业的思想,建设专业的团队,拥有专业的产品,依靠专长获得良好的业绩或许就是"专业"的最好解读!做仿古砖,靠的就是专心、专一和专注。不能杂,也不乱。

"我是专业卖仿古砖的",也将成为我或我的企业最具竞争力的宣传卖点!

### 金达雅每天都在进步

沈阳经销商 杨云华

谈起经销商,有些已经卖惯了抛光砖,他们不习惯于做仿古砖的服务;有的已经卖惯了瓷片,他们习惯了简易的搭配;有的已经卖惯了洁具,他们不需要考虑过多的色彩搭配……这就是专一性。

像我们做金达雅仿古砖一样,合理的渠道规划能够发挥专业人士的力量,能够找到最合适的销售对象,这样我们就能理解专业的渠道作用和业务流程!

一年一个台阶,年年都有新的产品。金达雅品牌,每天都在创新,金达雅产品,每天都在进步,我们做金达雅品牌,每年都有新成绩!

### 金达雅砖,完美的艺术化身

经销商 周红玲

谈起仿古砖,这应当是陶瓷行业最有中国特色的一个产品名称,无论是仿古砖,还是泛光砖、亚光砖,其实这些名称都无法准确描述产品的特点,因为综合各类产品的特点而言,仿古砖更讲究的是色彩和质感,相比于瓷片是以浅色系为主,抛光砖更多是表现纹理和适度的亮度为主,仿古砖更能通过后期的应用设计来表现独特设计效果,更能结合设计师的想法来表现特定的艺术主张,随着东西艺术的逐渐融合,更接近于油画艺术审美范畴,而不是单纯的模仿古代的素材、文化、色彩(看仿古砖的字面意思始终无法甩脱"古"字的影响)。

正是基于仿古砖可以现代、可以时尚、可以经典、可以抽象、也可以古典,或许这正是我们金达雅仿古砖的成功所在。

### 金达雅每天都在进步

经销商 苏建磊

仿古砖市场经过多年的培育,市场份额越来越大,业内人士认为,总是带着淡淡的文化气息却又比抛光砖便宜许多的仿古砖一定会赢得越来越多的消费者的喜爱。特别是从前不久,第九届全国仿古砖高峰论坛上,专家们的解读和有关业内人士的分析以及金达雅陶瓷全国经销商联谊会的成功召开。可以看出未来相当长的时间,仿古砖市场必将前景广阔。

### 金达雅,仿古市场的表率!

云南经销商 安松梅

在此次经销商"三新"厂商联谊会上,来自物流、银行、专卖店和区域总销售的经销商代表结合各自的商战经验,谈了对金达雅陶瓷公司以及整个仿古砖市场的看法,而在仿古砖之前,金达雅就在专注做仿古砖,那是1998年前后,当时金达雅陶瓷就是仿古砖的一面旗帜,该厂生产的仿古砖就十分抢手。

随着仿古市场的兴起,金达雅陶瓷仿古砖及时把握市场脉搏,主攻仿古砖,凭借技术实力和管理基础,成为仿古市场的表率。同时,也证明我的选择没有错!

### 仿古砖进入的机遇分析

武汉经销商 叶国强

目前是仿古砖品牌发展的最佳良机。首先国内的主流品牌尚未形成气候,没有大的集团品牌出现,对下游的经销商资源还没有占尽;其次,国外的品牌尚未大规模的进入;第三、市场和消费者对仿古砖的产品不断

地接受,市场的份额也在不断地增长;再一个就是仿古砖的工艺水平与理念在不断完善和提高,厂家对设计方面的重视和品牌意识的提高,使得国内仿古砖行业与国际差距不断缩小,说明厂家对自己也不断增强自信,这些都为仿古砖的发展注入了强劲的发展动力。

### 未来仿古砖发展空间大

贵阳经销商 姚云峰

仿古砖在国内市场渐入佳境,而在国际市场上更是捷报频传,原本十分弱小的仿古砖行业开始步入一个高成长时期,开始显露出一种欣欣向荣的活力和生命力。在国外尤其是欧美发达国家,仿古砖当属一个相当成熟的瓷砖产品,拥有着可观份额的市场和消费者。而在中国目前仿古砖的市场份额,相对于釉面砖、抛光砖来说可以说是非常之小。但正因暂时的非常之小,所以恰恰蕴藏着未来非常之大的发展空间与拓展潜力。

面对未来广阔的天地,仿古砖业者同时也面对着许多新的课题。于是,金达雅适时推出"三新"新主张,号召金达雅全国经销商大家都需要互相启发携手共进。"横向联合,纵向竞争",这是金达雅业内一位知名人士的提议。这个提议颇富哲理,也非常切合仿古砖行业现状的实际情况,因我们的确非常需要更多的沟通和联合行动。  
(部分访谈《陶城报》已刊载)

### 金达雅是温暖的大家庭!

6月29日,当有人发现今天是大客车元师傅(中)的生日时,总经理黄戴荣、副总经理陈陆龙和在坐共进晚宴的全体金达雅人共同举杯庆祝元师傅生日快乐,天天开心!元师傅满眼泪花,他说在外出车过生日有几次,今天的生日过得特别开心和高兴,他永远都不会忘记!  
(汤荣辉)

### 精彩花絮 金达雅的魅力

我与当年和毛泽东主席合影的汤奶奶照相

一路同行,金达雅感谢您!

金达雅移动办公室!

小桥·流水·她在笑!

尊品,享受不容错过!

接受选择!

这么美,选哪一款呢!

难忘瞬间!

天欣力量!

时尚与美,一个都不能错过!

激情奔放,热力四射!

幸福的怀抱!

第一时间下订单!

再看一眼!

陶瓷与音乐,激情与智慧!

留一个纪念!

### 金达雅陶瓷:智慧陶瓷,品质生活!

——资深媒体人评金达雅陶瓷!