



阿牛哥 大话 家居

刘扬
著

南海出版公司

刘扬 著

阿牛哥 大话 家居



南海出版公司

2015·海口

图书在版编目 (C I P) 数据

阿牛哥大话家居 / 刘扬著. -- 海口 : 南海出版公
司, 2016.6

ISBN 978-7-5442-6354-2

I. ①阿… II. ①刘… III. ①建筑装饰业—概况—中
国 IV. ①F426.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第316257号

ANIUGE DAHUA JIAJU

阿牛哥大话家居

作 者 刘 扬

责任编辑 曾科文 夏君香

出版发行 南海出版公司 电话: (0898) 66568513 (出版) (0898) 65350227 (发行)

社 址 海南省海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编: 570206

电子信箱 nhpublishing@163.com

经 销 新华书店

印 刷 成都市天金浩印务有限公司

开 本 880mm×1230mm 1/32

印 张 8

字 数 200 千

版 次 2016 年 6 月第 1 版 2016 年 6 月第 1 次印刷

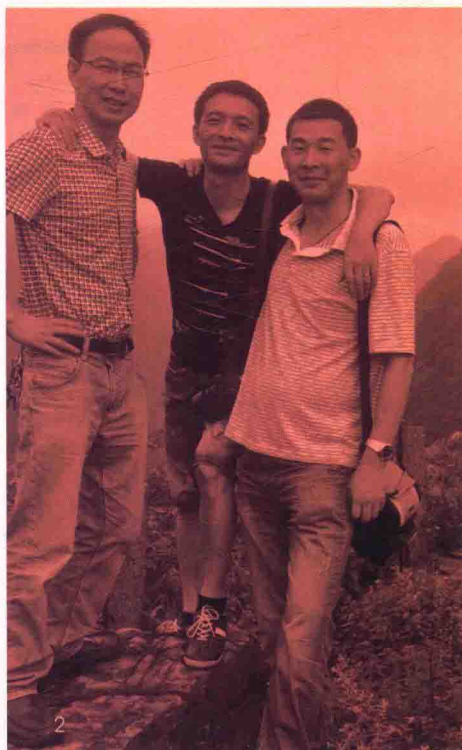
书 号 ISBN 978-7-5442-6354-2

定 价 39.80 元

南海版图书 版权所有 盗版必究



1. 和华龙网总裁李斌先生、巴西著名华侨郑金云先生在一起
2. 和重庆家具协会丁华秘书长(左二)、橱柜协会袁建民秘书长(左一)在遵义





- 1.和影视巨星蒋勤勤陈建斌夫妇在一起
- 2.和著名歌星凤凰传奇组合在一起
- 3.美每家团队



1. 重庆各知名家居卖场靓女帅哥迪拜合影
2. 富森美家居团队



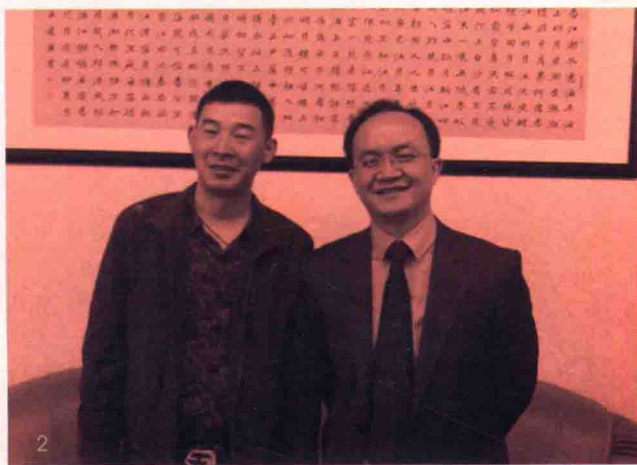
1.和台湾设计界泰斗黄小石先生在一起

2.和著名设计大师陈耀光先生在一起



1. 和中国家具协会副会长、中国工艺美术大师、中国古典家具专委会主席、著名收藏家、伍氏兴隆创始人伍炳亮大师在一起
2. 和广东台山古典家具协会张小文秘书长(左一)、副秘书长伍礼贵(左三)在一起





1.和福建省仙游红木协会张锦泉秘书长(左四)、深圳红木艺术协会唐明君秘书长(左一)、深圳红木展组委会董事总经理陈骊璐(左三)等在一起

2.和著名营销谈判大师李力刚先生在一起



- 1.和家居媒体运作资深人士胥刚在318川藏线
- 2.和家居传媒伙伴在巴国城

文中看法因时因势而言，仅为作者个人观点。

(2004 年—2015 年)

我的家居江湖（序）

那年毕业后，很长一段时间很迷茫，有关系的同学都回当地的司法系统或政府部门去上班了，我是土生土长的农民，哪里来的关系呢？

算了，就在成都混吧，我在想，能混出来也就不错了，没有背景的人先把自己养活了再说。

头一年的工作基本上是在辗转中度过的，一年换了四五个工作，倒不是我想换，没办法要生存。跑过印刷，卖过酒还遭骗过一次，各大菜市场摆过地摊卖过厨房刀具，帮西南财经大学招过成教生，应聘进新希望集团跑过业务，面试进韩资企业卖过净水处理器，和朋友到《青年报》经济专刊当过采编。

折腾了一年多时间，天天为着怎么待下去而奔跑在成都这个城市的街街巷巷，一不小心最终折腾进了家居行业，一进来便出不去了，十七年便这样过来了。

家居行业是一个江湖，这个江湖里有蛟龙，也有虾鳖。

十七年面对过无数的老板、员工乃至小工，见证了家居行业一个个由小到大的变幻奇迹，也亲眼看到了无数个家居企业的兴旺到衰落。

很感谢带我进入家居行业的建材商界传媒集团，李敬凌老总的无为而治的思想、做企业必须具备的利他的经营理念，以及做事总有因果的判事方法等等，不仅让很多家居企业领头人诚服，那也是我的另一所大学。

在富森美家居市场（以下简称富森）沉淀的七年，随着一个企业的从小到大、从弱到强，我看到了家居市场广阔的发展前景，原来家居还有另一种玩法，家居也还有这样为商家和消费者服务的。经营卖场是需要沉淀、需要积累的，富森的辉煌是无数个新老人的艰辛努力和付出，一步一个脚印走出来的，创新和改变从未止步。富森让我认识到：我永远只是一个小学生，感谢那些年不凡的经历。

闽商，是我在重庆三年最为熟悉的。美每家建材家居广场的投资人乐观地做事的态度和看准一件事敢于全力以赴地投入而为之的企业精神成其了不朽的传奇，让我每每汗颜自己的狂妄和渺小。三年的重庆、三年的家居江湖，全面见识了福建人的敏锐、精明和果敢，以及味儿独特的重庆兄弟姐妹们的情义，不错的重庆，人生经历此一阶段刻骨铭难忘。

其实，值得感谢的人太多太多，因为他们让我认识了家居，认识了家居人。在此，只能说，谢谢你们！

我想，还有更长的家居生活等着我，还有很多兄弟姐妹离不开家居大家庭，这个家居圈，其实有点好玩。

继续吧，兄弟！

继续吧，家居！

阿牛

2015年8月6日

目 录

我的家居江湖（序）	1
第一部分 感悟家居 100 言	1
第二部分 家居随笔杂谈	11
出 路	13
堵 路	16
思 路	19
样板房扯了兄弟伙的“蛋”	21
五大因素制约重庆家具业发展	24
不讲诚信，卖场促销忽悠本领了得	27
一首歌让小孩也能传唱的卖场	30
一年的时间让你看到什么裂变？	33
香港家具的诱惑	36
家具卖场的战争有多烈？	39
贾君鹏，你爸喊你买实木地板	42

三十几元的地板向我们杀来时	45
低价是一种诱惑，你上钩吗	48
疯狂的厮杀	51
请给我一个买贵的理由	54
市场低迷，品牌家居的三种结果	57
仿佛一个个豺狼	60
两个“搅局者”由亲密合作到分道扬镳	62
买橱柜，不要这样被忽悠	66
爱在厨房	69
奢华的卖场让我们无所适从	71
三个家居“火枪手”从此激战城南	73
只有理性，我们才有更多实惠	77
洁具，还是一个暴利行业	79
一个建材老板的一天	82
买适合自己的才是对的	87
亿某天下的软肋	90
地板的诱惑：向左走？向右走？	93
他和她，一起买地板	97
促销，究竟有多少实惠可言？	99
买木门，为什么这么难	102
材料商家，你的商德有多少	105

墙地砖——消费的一道怪圈	108
快乐装修不容易	110
解密：富森美家居杀进家具行业	113
红星的理想 如虹的气势	118
每个家都应有马桶	121
成都造家具明星代言多	124
但愿你不是下一个金某家具	127
红木家具陷阱多	130
〔家居小说〕之	
漂亮的促销小姐闪了我的眼	133
 第三部分 蓉城家居札记	 147
第四部分 家居江湖之重庆	191
第五部分 家居微博日志	223
开启下一个十年（后记）	234

第一部分

感悟家居 100 言
