

郑州建材再添新军

# 创高档建材商场新模式

新家居 5月27日开业

□晚报记者 冯刘克 师红涛

5月16日下午,新家居建材商场的门口,一群身着“新家居”统一服装的工作人员正在认真盯着黑板,积极回答问题。据新家居建材商场有关人员介绍,这是新员工在上岗之前接受培训。5月27日,是新家居建材商场开业的日子,目前,各项准备工作正在紧锣密鼓地进行。据了解,新家居建材商场分为A馆和B馆,总面积近11万平方米,是中原地区面积较大的建材商场,集购物、休闲、观光、商务、沙龙讲座等于一体,首创中原大型高档建材商场化经营新模式。

## 采用大型建材商场模式

从沿街开店、摊位式经营,到专业卖场铺位招商式经营,再到超市业态,郑州的建材市场一路发展过来。新家居副总裁王保成对这些经营模式进行分析。传统摊位式品牌集中,选购灵活,但是经营缺乏统一管理,产品质量良莠不齐,消费者购买产品没有保障。大型的专业卖场体量较大,汇集的品牌全



面,一般为品牌的形象店聚集的地方,但是由于面积较大,普通消费者选购产品很不方便。而建材超市业态购物环境优良,产品品种齐全,却无法汇聚较多品牌,影响消费者的选择空间。

新家居建材商场地处澳柯玛(郑州)国际物流园区黄金位置,紧邻郑州商业财富大道商都路,周边的建材市场星罗棋布,相互之间的竞争也十分激烈。为了与周边的建材市场形成错位经营,新家居采用了大型建材商场的经营模式,实行五大统一管理:统一着装、统一培训、统一营业、统一物管、统

一市场推广。新家居建材商场采用团购、零售等多元化运营模式,提供一站式购物服务。并邀请知名装饰公司为消费者免费量身打造设计方案。同时专业营销人员可以为消费者提供技术咨询、产品保养及导购服务。另外商场统一实行先行赔付,无条件退货等服务。

## 统一管理与自主经营结合

对于大型建材商场的经营模式,王保成有着自己独特的认识。他认为,在统一管理的基础上还应该给商户留出独立自营的空间,统一管理可以保证产品质

量,完善价格体系。而独立自营可以让商场容纳更多的品牌和产品,满足消费者灵活多样的需求。对于适合高度统一管理的建材产品,比如辅材,新家居进行统一收银,其他建材产品则可以区别对待。

王保成透露,今后新家居将建成以仓储配送、金融服务、电子商务为支撑,以国际品牌连锁、高档装饰建材、精品家居展示交易为主导,集陶瓷、五金机电、油漆涂料、木制品、高档家饰等多种业态为一体的大型建材广场,并将把新家居作为一个连锁品牌进行推广。

[信息播报]

## 名品建材地市巡展扬帆商丘

由郑州晚报、18地市报业联盟、郑州市工商联建材商会共同主办,天荣国际建材港承办的河南首届名品建材品牌省内地市巡展即将在豫东最大的建材市场——商丘中意建材市场拉开帷幕,作为继4月份濮阳巡展后的第二站,商丘中意建材市场对于此次活动分外重视,特意将此次活动与2007商丘家居建材节合并在一起,隆重推出9项大型促销和公益活动。

在活动举行期间,商丘市委、市政府相关领导将出席并给予指导,其目标是努力把商丘中意建材市场打造成豫东地区最大的建材市场,营造豫鲁苏皖四省接合部的建材批发中心。通过此次合作,对品牌建材在商丘当地的推广和渠道网络建设将形成极大的促进。同时也十分有益于当地

建材品牌的丰富和优化。长期以来,一般建材大展局限在省级以上城市举办,时间短,品类多,地市经销商往往因为各种条件的限制,难以亲临现场观摩和了解产品状况,对品牌建材难以深入的认识和了解,经营品牌只能借助广告和有限的经验;因为对名牌建材产品的特色和流行趋势难以洞察,当地包括一些品牌建材的经营人员无论其经营思想或是推广效果,都受到很大的限制,不能够贯彻和凸显名牌产品整体形象。

此次展示活动希望能够给省地商家提供一个互相交流的契机,通过双方的沟通,达成有效的合作,既给上游厂商一个深耕市场,提升市场的机会,也给当地商家一个了解信息,明晰经营思路的窗口。

师红涛

## 好易家 经营以文化为依托

好易家建材装饰商场为明确其“商场式运营模式”,积极探索一条以“家、温馨、文化”为理念依托的营销模式。运营部经理庞海涛说,他一直在探索一种可以实现品质生活的理想消费环境,希望可以成就心中品质生活的载体——“家”。毕竟,建材不像生活用品,其价值很多的消费者缺少认知,它也不像服饰等时尚消费品,其消费总量是

很大的,而且有一个很长的使用周期。庞海涛说他希望营造一个很透明的、可以信赖的、有特色、有导向性的家庭理念倡导馆。在好易家建材装饰商场,他希望可以拥有固定的、有生活倾向的顾客群体,希望可以给他们提供特有的品牌,希望商场的每一个环节、每一个品牌所展示的文化底蕴都可以为他们所追求的品质生活带来灵感。

师红涛

郑州晚报



# “第二届千人试驾节”与您相约5月26日

一次经销商与购车者的激情互动  
一场香车与美景的完美结合

## 试驾车辆涵盖各汽车主流品牌

参加试驾人员免费车接送  
免收门票,试驾送精美礼品  
现场购车享受特价优惠

试驾人员短信报名:  
移动用户编辑BB+姓名+试驾发送到083568  
联通用户编辑BB+姓名+试驾发送到 83568  
注:0.3元/条(不含通讯费)

主办: 郑州晚报  
承办: 郑州东湖度假村(中牟)  
执行: 东风汽车  
咨询电话: 0371-67655767  
67655032