

年中报告之家居建材业篇

十年来今年的竞争最残酷

这些日子张琳楠的心情非常好,去年她和男朋友买的房子不但装修得漂亮,而且装修材料也买得非常实惠。“我买的大部分装饰建材材料都是趁节假日大规模优惠时提前预订的,这样一是不至于到装饰时再到处跑,其次也省了不少钱。”张琳楠是一家局委的公务员,她说:“马上就要搬进新房了,下一步定制家具我还准备选择在节假日优惠时集中购买,这样更实惠一些。”

和张琳楠美好心情相反的是那些家居建材卖场的商家。郑州欧凯龙家具广场有限公司总经理吴大伟指出:“这种平时卖场冷冷清清,让销售人员无精打采,而到节假日销售异常火爆的局面十分不利于行业发展,特别是随着今年五一长假的取消,各种假日的增多,这种在节假日排队竟向购买的人有增无减,这是商家必须解决的问题。”

晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图



冰雪中 一定要坚守到春天

正所谓“金风玉露一相逢,使多少财富共舞”,未来一段时期郑州还将兴起旗舰店开店潮。仅6月底,沿着郑汴路、未来路铺开成“L”形,每隔几米距离,就会有一家家居品牌的旗舰店。沿路共有22家家居品牌的旗舰店,其中有华日家居旗舰店、红苹果旗舰店、赖氏家具、高盛家居等5家都会选择这几天开业。佳和家具营销总监徐辉指出,“经营旗舰店的风险很大,必须有足够的实力才敢这么做。店面落成、前期投入、正常运营、人员管理等,都是对企业经济、产品、运营等综合实力的考验。”

这次5家家居旗舰店扎堆在7月前开业,说明了家居业掀起了一股开旗舰店的热潮,但业内普遍认为卖场仍将是今后一个时期家居销售的主渠道。郑伊凡认为,一方面,居然之家、红星美凯龙等大型家居卖场在面积和环境上双重升级,为品牌提供了良好的平台;另一方面,卖场多集中在商圈,市场发展潜力和人气都是旗舰店无法比拟的,因而卖场的地位无法动摇。

“我个人认为下半年整个市场会更困难,这有国际、国内经济形势的影响,也有行业消费量相对平衡,但供给过多的矛盾,所以在这样的情况下,我认为各家企业一定稳着阵脚,不要乱,要学会坚持。”吴大伟反复强调企业要坚持。而郑伊凡则认为:红星美凯龙和将来居然之家的到来会带来一些河南原来没有的产品,同时对经销商再加分化,就如两家几乎是对门邻居,不少商家只愿选择一家,选择这个就会得罪另一家,这样使不少本土市场的商家很难抉择。

“让冬日的寒风来得更猛烈些吧,只有这样才能使那些不按照市场规矩‘出牌’的企业早日被淘汰出局,使市场形成良性竞争,使平时冷,节假日热的销售局面得到改变,为此,在坚守的同时要不断增加服务质量,我们将对部分店面按照五星级宾馆的标准进行装修,而且我们还在中原卖场首推出了冷餐服务,这些都受到了消费者的好评。”吴大伟的话使记者感受到了他对欧凯龙在未来竞争中的信心。而郑伊凡则认为,和去年相比,整个市场氛围可能会不如去年,虽然由于物价上涨过去,对人们的购买力有所影响,但只要全国经济形势没有大的改变,对中博家具广场这样定位在中低消费人群的市场影响不会很大,而且为了创新,他们还推出了中博名店街,一系列的举措目的只有一个,就是在冰雪中一定要坚守到春天。

平时冷与过节火的局面亟待打破

“家居建材行业一直竞争十分激烈,但10年来从没有过今年这样残酷的竞争。”吴大伟认为,今年全国股市、房地产市场十分不景气,CPI增幅过快,人民币持续升值,造成许多企业在出口受阻的情况下,不得不转为内销,这样国内家具行业竞争变得更加激烈。

家居建材行业是“偏门”行业,虽说每个家庭每个人都需要家具,但一个人一生能买几次家具,但就是这样“偏门”行业,其竞争程度一点都不比那些“正门”行业好做,其竞

争残酷的程度甚至超过了不少主流行业。吴大伟指出,“今年上半年不少商品物价都在上涨,家具行业的成本更是上涨了20%,但随着红星美凯龙等企业的进驻,整个市场的消费力,没有提高,但顾客却在不断分流。用家具比穿衣服要少得多,人们可以花费一二百万买套房,但用到买家具所用的钱就会显得很微不足道,这些都标志着家居建材卖场的利润会越来越薄。”

“竞争是必然的,但今年上半年出现的

过节异常火,平时比较冷的销售局面,不仅对整个行业是有百害而无一利的,对整个社会资源也是一种浪费。”吴大伟指出,这需要欧凯龙、红星美凯龙、中博家具市场等行业大腕一起来引导消费者在平时消费,使得消费者在平时也能享受到应有的优惠,而不至于集中在节假日一起消费,这样不仅使消费者很难享受到高质量的服务,而且也减少了商家为短期内增加的销售者所增加的各种准备费用。

都在滴血但看谁把血最先滴干

今年,郑州商界火药味最浓的两个战场是建材家居市场和家电卖场,两个行业都在进行着十分残酷的厮杀。

“上半年的清明节、五一节、端午节,建材家居卖场的促销简直‘疯’了!”一位业内人士这样告诉记者:“这种局面一点都不逊色家电卖场的促销力度。”

的确,记者注意到,每逢节假日前夕,报纸、电视、广播等媒体和郑州街头,满眼都是建材家居卖场的促销广告。

欧凯龙、红星美凯龙、中博家具广场、金海马家具城和东方家居均纷纷祭出奇招寻找突破

口,商家敢大手笔促销,消费者也敢大手笔花钱。“这样火爆销售的背后,并没有带来利润的增长,相反不少企业产品单体利润还在萎缩。”谈到这里,吴大伟苦笑着对记者说:“这也是没有办法的事情。我对公司员工说,过去那种幸福的日子已经一去不复返了,既然竞争在所难免,就必须做好打阻击战准备。”

目前郑州建材家居领域尚无“一枝独秀”的领军者——本土中高端家居领军品牌的领军欧凯龙需要继续锻造核心竞争力,外来的红星美凯龙需要时间去“团结”中高端消费群体,中博家具市场在庞大成交量的基础上仍需导入现

代化管理,其他如佳和家具等中小竞争者也必须苦练内功,否则只有面临被淘汰的命运。一位资深行业人士认为,目前郑州的家居建材卖场正由春秋群雄逐鹿的时代,向战国七雄转变的时期。

“现在各家卖场和商家都在滴血做销售,这就需要坚持,看谁先把血滴干,最后剩下的几家就是强者。”吴大伟坚定地讲道:“欧凯龙不求做得大,但求做得久,对于外来实力企业的竞争,我们就是埋头做好自己的事情,等待竞争对手什么时候乱了阵脚,我们再待时出击,现在就是要苦练内功,认真活下来。”

三足鼎立向四方争霸转变

去年,红星美凯龙进驻郑州,无疑是中原家居建材业最大的事情,当时,擅长与品牌捆绑共同扩展市场的该企业一进入郑州,迅速掀起了行业的震动。

“这是一次绝好的机会。”河南省家具协会常务副理事长胡叔樵说,红星美凯龙来了,不仅利于本地家具卖场服务水平的提升、业态的升级、消费者消费观念的培养,本地家具生产企业也可以借助这个平台,扩展自己的销售网络,发展自己的品牌战略。他鼓励本地企业抓住机会进驻红星,开拓更广阔的全市场。

“对手不是纸老虎。现在郑州的市场基本上是欧凯龙、红星美凯龙和中博家具广场三足鼎立的局面,三家加起来能占市场份额的90%,但这种局面很快将会打破。”吴大伟强调说:“下半年另一家国内家居建材行业巨头将重返中原,届时郑州的家居建材行业将由三足鼎立向四方争霸的时

代转变。”

“居然之家进驻郑州将带给行业的冲击肯定不会比红星美凯龙小。三年前,居然之家进驻郑州一波三折,最终遗憾离场;三年后,该企业和位于中州大道和商都路的商都六号时代龙广场签约,可以预见本次居然之家的‘卷土重来’带给行业的必将是新一轮的洗牌。”中博家具广场营销总监郑伊凡说:“虽然该企业的到来,将给行业带来不少的影响,但大家还是可以一起在竞争中共同繁荣发展的,红星美凯龙侧重于家居,居然之家偏重于建材,我们偏重于中低端客户,所以大家各有各的生存空间。”

“外地企业再强势,来到郑州需要一个磨合期,磨合好了上一个台阶,反之,黯然退出的例子也不在少数,而中博和欧凯龙作为本土企业,有着得天独厚的优势。”郑伊凡强调说:“胶着状态的竞争最见功力,郑州家居市场的好戏才刚刚开锣而已。”

看北京奥运,装电信宽带

详情请咨询以下营业厅:
中国电信郑州分公司营业厅地址
(县区营业厅地址可拨打10000咨询)

序号	营业厅名称	地址	营业时间
1	紫荆山营业厅	紫荆山路与七大街向东向南	08:00-18:00
2	经三路营业厅	经三路与纬一路交叉口向北	08:00-18:00
3	航海路营业厅	航海路中段与航海路向西向南	08:00-18:00
4	陇海路营业厅	陇海路中段与陇海路向西向南	08:00-18:00
5	经一路营业厅	经一路与经二路向西向南	08:00-18:00
6	经二路营业厅	经二路中段与经二路向西向南	08:00-18:00
7	航海路营业厅	航海路中段与航海路向西向南	08:00-18:00
8	经一路营业厅	经一路中段与经一路向西向南	08:00-18:00
9	经二路营业厅	经二路中段与经二路向西向南	08:00-18:00
10	航海路营业厅	航海路中段与航海路向西向南	08:00-18:00

自2008年7月1日起,新装包年宽带均赠金山正版杀毒软件一套!

中国电信郑州分公司