

2009中原家居年度盘点之家具篇
关键词 高贵品质 平价消费

家

居映像

2009中原家居年度总评榜

主编 褚全兴
编辑 熊维维
校对 张阅
版式 李仙珠



高端家具 平价销售势头好

“高端家具消费潜力大”

“与前几年相比，消费者的收入有了很大的提高，并且随着人们消费观念的改变，审美观也在发生着变化，与国际接轨，与时尚前沿同步，这成了很多消费者新的消费观，人们不仅仅满足于实用和美观，对生活品位要求也在与日俱增，在这种情况下，高端家具消费有很大的潜力。”郑州曲美家具总经理张惠在接受记者采访时感慨地说，人们消费也日趋理性化，大多数人仍希望用最低的价格购买到最高端的产品。根据这一市场需求，一些高端家具品牌在今年纷纷调整不打折的战略，将“高贵品质，平价消费”的理念演绎得深入人心。

与此同时，从红星美凯龙、居然之家、好百年家居等卖场反馈的信息表明，近几年，高端家居产品的销售一直处于上升的态势。曲美家具、合美嘉家居等负责人均表示：把美观实用的实体验式消费模式引进，必将会给消费者带来全新的感受，这也会刺激消费者购买高端产品的欲望。

高端家具具有文化内涵

高端家居产品是什么？高端家居产品引领的是一种潮流，带给人们的是一种高品位生活方式，而不仅仅是价格上的高。合美嘉家居体验馆副总经理余剑表示，高端产品已不再是传统意义上的奢侈品，而是符合人们生活品位的奢适品。

河南新家园建材家居有限公司董事长李运强告诉记者，对于高端产品，消费者不仅需要顶级的消费环境，同时还需要一个与之配

套的文化氛围，也就是说，高品质的家居产品不仅要满足消费者对产品本身的需求，品牌服务也要走在前面，产品必须有一定的文化内涵。比如中国的红木家具，无论是手工艺还是产品设计，无不凝结了厚重的中国传统文化和劳动人民的智慧。如今，红木家具在继承传统历史的基础上，结合新的工艺和时代特征，进行了合理的创新，再加上名贵的木材，已经成为公认的高端家具。

高端产品抗模仿能力强

新产品研发难度高，但却极易被仿制，这几乎是所有高端家居产品不得不面对的问题，位于红星美凯龙建材商场里的不少高端家具代理商告诉记者：“我们的产品不怕模仿，因为他们只能仿得了款式，却仿不了品牌！高端家居产品要吸引客户必须借用强大的零售经验和高质量服务体系，为客户带去全新的家居理念。服务更应该从每个细节做起，比如配色、款式搭配、位置摆放、饰品搭配等，都会替客户考虑到，要做到卖给客户的不仅仅是产品，还是一种生活方式。”

对于高端品牌在中原的发展，业内人士也表示，虽然市场潜力巨大，但风险也较大。蒋维刚称：“能否顺利将高端品牌移植进中原，是很多家具经销商极其关心的问题，除了选择已经有成熟经营模式的产品外，还要结合本地市场，进行全方位的宣传、包装，最终能否得到消费者的认可，对销售者来说也是一个不小的考验。”

“2009 随着红星美凯龙等卖场的入驻，一大批高端家居品牌陆续亮相在了中原消费者的面前；与此同时，曲美家具、合美嘉家居等家居卖场里，高端产品的销量在今年各大节日里也屡创佳绩。种种迹象表明，与前几年相比，高端家具以设计精良、功能齐全、价格适宜的战略渐渐赢得了中原消费者的青睐，其销售也渐入佳境……”

晚报记者 熊维维



曲美现代家具 | 欧洲原创设计

QUMEI MODERN FURNITURE | ORIGINAL DESIGN OF EUROPE



跨年热销 岁末优惠 大放送

(2010.01.01-2010.01.03)

● 满 10000 直返 3000 现金 (限正价商品)

● 曲美淘宝官方网店 开业特供套餐

两居室 (16件) ¥14288

再送价值880元高档空调被一件

更多优惠请咨询店内导购

各店地址：旗舰店（紫荆山路99号烟厂对面）电话：60221625

世贸店（未来路商城路中博家具广场负一层）电话：66388155/8197

红星店（郑汴路中州大道红星美凯龙3楼）电话：60139552

免费服务热线：400-811-1882



郑州曲美馨园商贸有限公司保留最终解释权