

2009中原家居年度盘点之卖场篇
关键词 扩大规模 升级改造

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



锁定卖场 买建材有了更多去处

如果要选出2009年中原家居卖场关键词的话，“扩张”绝对是一个绕不过去的词。2009年，家居卖场呈现群雄逐鹿之势，在变动中寻求突围，在同质中树立特色，在求精中举步扩张，结果都取得了不菲的成绩，并为中原家居行业的发展添上了浓重的一笔。

晚报记者 熊维维

品牌

扩大规模，或升级改造

如果说，几年前外埠入驻的呼声只是造势的话，那么今年以来已经变成了切切实实的行动。先是来势凶猛的国内家居建材销售行业的龙头型企业——居然之家五一进入中原市场；接着好百年顺利登陆郑汴商圈；不久前，又传来红星美凯龙二期建材店火爆开业的消息。红星美凯龙、居然之家、好百年的相继入驻郑州，不仅带来了国际国内高端家居建材产品，还带来了新颖的运营模式。

面对外埠企业的强势入驻，本地龙头企业也不甘示弱。今年五一期间，凤



凰名优建材城一期北城新落成的18万平方米大卖场正式开张营业，而目前，凤凰城南城主体结构已封顶，预计明年将开始试营业，凤凰城南城、凤凰城北城共计38万平方米的综合性建材家居超级商业中心的开发，真正实现了“建材家居、一站购齐，商场化管理、市场化经营”体验式消费的现代商业经营模式。另外，包括新家居建材商场、郑东建材家居城在内的其他卖场也在不断升级改造中完善，并迅速发展着。

几乎所有的本地家装卖场都认为，家居卖场的当务之急是要做大做强，否则在不断出现的“敌人”的夹击下，将无法突破发展瓶颈。而要更快更好地实现做大做强，必须能文能武，在扩张之路上不要只想到与地方诸侯比拼，同时也要使自己迅速壮大和发展。

消费者

选择更多，服务更到位

随着卖场数量的不断增加，消费者将有更多的选择。而各家卖场为了抢夺客户资源，除了多样化的产品体系之外，服务也更加到位。红星美凯龙、居然之家等家居卖场，在商场招商初期，就开始对进场品牌进行严格筛选，确保了卖场产品良好的品牌形象和品质保障，这种准入制

给予了消费者更多的信心，同时也降低了卖场自身的经营风险。

而目前郑州不少高端家居卖场，品质稳定，价格透明，而且其高效率的国际标准管理方式，使物流损耗和经营成本都降低了，所以这些卖场敢于承诺低价，消费者也可以真正得到实惠。此外，完善的售后服务体系和方便的退换货程序也让消费者购买起来更为放心。

管理更加完善也是众多家居卖场竞争之后出现的新特点，提起传统的家具建材市场，大家印象中会出现一个嘈杂、纷乱的场面，商品良莠不齐，要辨明品质需练就一双“火眼金睛”；价格不太透明，同样的商品在不同的摊档价格可能相差甚远，因此店小也同样可能“欺客”。而如今的家具建材卖场，管理则要完善许多。

卖场越来越大，整合上下游产业链，能为消费者提供从设计、建材、家具到家居的配套服务已经成为大势所趋。红星美凯龙、居然之家、好百年、新家园、新家居等家居卖场已经开始了备受消费者青睐的一站式服务。这些卖场同时拥有家具馆、建材馆等，品牌集中，种类齐全，并划分成很多不同的功能区域，比如地板区、橱柜区、卫浴区等，显得井井有条，消费者可以比较容易地找到自己心仪的商品。

错过了那么多，您还要再错过这次吗？

Boloni
科宝-博洛尼

元旦特惠
三枪拍案惊【喜】
2010

ENVIRONMENT PROTECTION STORY OF KITCHEN

2010 好彩头
高档橱柜**3折**起售
精品电器**5折**起售

2010 好健康
免费升级欧洲纯原装进口
F****趋零甲醛环保板

2010 好福气

科宝厨房电器套餐最高直减**3670元**

科宝卫浴套餐最高直减**2230元**
(并赠送200片价值3720元的博洛尼瓷砖产品)

内门套餐最高直减**4820元**



让我们共同祝福新年，元旦倾情特惠。

科宝-博洛尼携德国环保板业巨头爱格集团送健康大礼：1月1日-1月3日，订购科宝-博洛尼橱柜客户免费升级。

2010年1月1日-1月3日，全国100家城市，共同见证：三枪惊喜传奇！

三枪咨询热线：0371-60983730

体验馆地址：郑州市东大街59号福华大厦底商

本活动最终解释权归科宝-博洛尼所有，详情请到店咨询