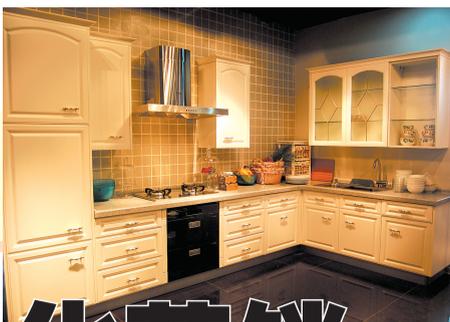


随着家居市场的发展,整体厨房作为一个概念渐渐普及。生活对厨房的要求,已不再只是停留在“进餐”的层面,而是将其转化为一种对精神文化的追求。现代的厨房要按照消费者家中的厨房结构、面积以及家庭成员的个性化需求,进行整体配置、整体设计、整体施工,并提供相关的成套产品。 晚报记者 熊维维



# 品牌橱柜 走差异化营销

## 橱柜业改变厨房生活

在意利宝橱柜董事长姚孟海看来,橱柜业改变着老百姓的厨房生活,而消费者对生活品质要求的不断提升,也反过来更深刻促进着橱柜业的整体发展水平。姚孟海认为,对于整个品牌企业队伍来说,行业发展的最大困惑是无序,假冒伪劣橱柜产品充斥市场,使消费者真假难辨。因此,对消费者来说,理性消费很重要,切忌走进“价格误区”,作为定制产品,橱柜的价格不仅仅是材料,配套产品、安装能力、服务能力等对消费者也相当重要,要结合比较“性价比”,区别“价值”与“价格”。姚孟海表示,中国橱柜行业在经历金融危机过程中,已开始了行业整合,未来的市场一定是品牌的天下。

正如众多经销商所说,橱柜行业还太年轻。所以,它孕育着非常广阔的前景。由于规模化生产,品牌橱柜的价格已经少了很多虚高的成分。虽然,原材料在不断地上涨,但是某些品牌橱柜也加入到残酷的价格战当中。如今,许多品牌已经不会在价格上做文章,而将推广理念和销售服务作为立足市场的根本。如此,细分出的市场将会越来越“成熟”,想要优质专业服务的自然会选择和认可品牌,而小品牌或者手工坊也将以其诱人的低廉价格而长期存在。“品牌和非品牌价格差距太大了,所以我们要做的是在销售服务上不断创新,培育出接受品牌的消费群体。”意利宝橱柜董事长姚孟海如此表示。

俗话说:“三流企业卖产品,二流企业卖技术,一流企业卖品牌,超一流企业卖标准。”随着橱柜企业日益走向健康发展,不断提高创新水平,也提高了品牌意识和全方位服务意识。越来越多的消费者也开始从只关注表面的价格,转变为关注家装企业的信誉和售后服务质量等方面,橱柜品牌更加注重市场调研和用户需求,要么不做,做就做好。通过产品的再销售——全方位服务,不断在用户心中树起丰碑,赢取人心,建立良好的口碑。



家

居映像

2009 中原家居年度总评榜

主编 褚全波 编辑 熊维维 校对 张闯 版式 李仙桃

## 做橱柜就做品牌橱柜

金融风暴对欧派橱柜的影响主要还是在去年,那时消费者的消费心理发生了变化,变得越加谨慎,消费者希望通过一定的折扣买到更加质优价廉的产品。在欧派橱柜郑州公司总经理兰红看来,这对市场来说确实是个困境,但逆境中往往也蕴藏着机会。兰红表示,根据欧派橱柜作的调查,今年消费者更慎重、理性,偏好性价比高的产品,希望省钱也能消费名牌,对大品牌、大型活动的关注度较高,特别是行业第一品牌对其吸引力较大。但凡举行大型的促销推广活动,一般都能吸引消费者,成单量很高。这说明即使在“寒冬”下,消费需求依然存在,关键是企业如何去发现市场规律,顺应市场趋势。

因此2009年,兰红为欧派橱柜在郑州的发展确立了几个基本思路,首先加大了宣传力度。第二要

把我们的口碑和售后服务搞好,这是很重要的。售后服务也是销售非常重要的平台,没有好的售后服务就没有好口碑,如果一个品牌想要在当地站稳脚跟,就一定有良好的口碑和服务。第三,加强常规性人员培训,拓展销售空间。

南京东方邦太橱柜郑州地区总经理张毅星说,尽管前期大家都在恐惧今年的危机,但事实证明,用心做产品和服务终究会扛过这个冬天,企业联合卖场并联盟几个异业品牌搞了团购活动,以系列知名品牌的服务为主打,效果很突出。“这证明,一是消费者对品牌开始关注;二是不同行业的品牌可以携起手来,把正规市场的份额做大做强。”

没有生存,就谈不上品牌。前期的积累需要一个过程,品牌是逐步随着市场和消费者的认可慢慢提升的。在张毅星看来,品牌更像一条不归路。做企业,形势不好了,可以转行,可如果做品牌,就要一条道走到底,需要一个漫长的过程。不过,目前一些橱柜品牌已经开始起步,在努力往品牌路上靠。谁能坚持下来,谁就形成品牌,成为最后的胜者。



## 世友地板 引领贺岁促销盛宴

元旦世友地板总裁亲临郑州大型签售特卖会

世友地板是中国地板行业的领军企业,也是木地板行业诚信经营的示范企业,不仅自身“以信立业”,还积极倡导行业诚信经营,素有木地板行业的“诚信大使”美称。世友地板的领先技术,解决了四大家居难题,2006年,世友成功研制出地热王纯实木地板,彻底结束传统实木地板不能用于地热环境的历史。2007年,世友再次开辟实木、多层实木地板抗划痕领域的“蓝海”,解决实木、多层实木地板易划伤、难打理、不能用于公共场所的难题。两年之后,世友旗下产品又迅速延伸至抗变形、抗污染等各个领域,不断丰富地板市场,完善地板品质。从地热王到钛晶面、第二代钛晶面,再到专利锁扣地板、超抗污净地板,世友的每一款产品,凭借卓越的品质、尖端的技术和领先的服务,不断征服广大消费者,改善人们的家居生活环境。业内专家认为,世友地板以高标准要求自己,担负起了一个示范企业应有的社会责任。

据悉,为答谢中原父老对世友一年来的厚爱,1月1日-4日,世友地板总裁亲临郑州大型签售特卖会,届时世友工厂将有20000余平方米的特价资源空投郑州,同时还有专利锁扣地板及超抗污净晶面地板两大核心产品现场发布并低于出厂价体验上市!据世友地板负责人介绍,本次签售会供应的地板均以低于出厂价每平方米30元~100元直供,12MM厚仿实木地板低至66元起,实木多层地板低至99元起,实木地板低至166元起,提前预订还可获得更多优惠。同时,该负责人还提醒广大消费者,世友地板将于12月26日、27日举行签售前的预售活动,提前预订的客户,将获得“意外惊喜”。 万佳

## 2010,欢乐购灯 华丽灯饰跨年巨惠5天

日前,从华丽灯饰大卖场传来消息,卖场里各项促销产品已经基本上架。2010年1月1-5日,以“2010,欢乐购灯——华丽灯饰跨年巨惠”为主题的中原灯饰行业大型促销活动将华彩绽放。据悉,该促销活动推出五重豪礼:一重进店礼,进店客户即可获

得获赠3000份新年礼品;二重低碳礼,3000盏节能灯免费送,凡持2009年6月后正式装修合同及身份证的客户,均可参与“2010低碳生活我先行 华丽灯饰免费送节能灯”活动;三重热销灯饰礼,1000款热销灯饰绝杀优惠;四重30万元现金礼,开年新禧礼

力赠消费者;五重60万现金大礼,跨年奢华巨惠;六重大奖礼,购满5000元,即可参与国际品牌跨年大奖疯狂抽活动。另悉,华丽灯饰特将5天促销期间的营业时间适当延长,最晚可至晚上8:00。

师红涛

## 今冬家装必备

## 友邦集成吊顶新品上市引发热销

近日,集成吊顶行业缔造者——友邦集成在继推出全球首款集成吊顶定制电热水器模块后,再次以创新设计打破第一代集成吊顶电器功能的使用局限性,在行业内全新推出光波取暖、双模暖风、量能换气和垂直风扇四

大模块,以专一诠释和引领集成吊顶设计研发趋势。

以马拉松式原创精神为特征的友邦集成吊顶,自2005年发明集成吊顶以来,始终以打造人性化的室内吊顶整体解决方案为目标。此次在市场上

推出的光波取暖和双模暖风模块,不仅解决了第一代卫浴取暖产品升温慢、温差大、取暖效果不明显等问题,而且打破了常规集成吊顶取暖产品“功能几合一”的设计弊端。

李晶

## “又一佳”杯大美中部地区 太阳能经销商财富论坛在郑州召开

日前,“又一佳”杯大美中部地区太阳能经销商财富论坛在郑召开。本次活动由联合国工发组织国际太阳能风能信息中心、中国农村能源行业协会、北京创新学会、河南省可再生能源学会、河南省太阳能商会(筹备组)联合支持,大美国国际资讯主办

的活动,吸引了来自中部六省(河南、安徽、江西、山西、湖北、湖南)的近千名太阳能经销商。

据了解,这次论坛的成功举办,极大地鼓舞了经销商的士气,提升了太阳能经销商对行业的认识和经营管理能力。而举办本次活动的大美

国际资讯也获得业内的一致好评,据大美国国际资讯渠道事业部总经理高明元介绍,大美国国际资讯专门从事全国乃至世界新能源行业资讯运营,从事的行业有太阳能等可再生能源、光伏、供暖等,已经成为中国新能源资讯业的先锋。

师红涛