



五月红图之异业联盟

家,是人们生活的载体。随着装修水平的不断提高,生活方式也总是在不断改变,从土房到楼房;从木床到现代家具;从水泥地到当代地板……如今,家居装修再也不是简单的家具摆设,而是生活梦想的体现,追求和谐统一的家居风格已然成为一种新时尚。与此同时,为了更好地满足现代消费者对装修的高需求,大家居概念也正在应运而生。

晚报记者 熊维维

A

家居品牌联盟 以合代竞共享业绩

在竞争激烈的家居市场,不断完善产品线,练的是内功,而想要取得更好的市场盈利,创新的促销方式成为重要武器。纵观近年来的家居业,无论是建材商还是各大卖场,既要面对上游房产行业的政策调控,又要面对原材料涨价的压力。在诸多外界因素的影响下,家居市场的不少企业采取了“品牌联盟”的营销方式,以合代竞,共享资源,最终实现强强联合。

如在业内比较知名的品牌联盟有“冠军联盟”,冠军联盟从2009年4月推出市场以来,在行业内引起了不小的轰动。“冠军联盟”里的成员基本都是家居行业里的上下游企业,彼此之间没有太大的冲突,更多的是合作与共赢,主要成员包括欧派橱柜、东鹏陶瓷、美的中央空调、雷士照明、红苹果家具以及大自然地板。

用联盟里成员的话说,冠军联盟并不是单纯的营销联盟,

而是价值联盟,各成员彼此间不存在直接的竞争,相反,具有很强的互补性和关联性,所有成员通过渠道共享、资源互补等形成单个企业难以企及的庞大营销乃至价值资源。这种强强联合所衍生出的巨大叠加效应,成为企业应对市场竞争的有效法宝,也吸引了众多品牌的青睐。冠军联盟还吸纳了燃气具龙头企业——万和电器为“冠军联盟”成员。

放眼各大建材卖场,陶瓷、衣柜、卫浴等建材企业间的联盟促销屡见不鲜,这种通过联盟优惠共享的促销方式,为联盟企业带来了不错的效益,但在联盟之间,各企业往往会考虑一个品牌价值的对等问题,联盟的企业需要实力与品牌知名度相当,如果实力相差悬殊,就失去了强强联合的效果,反而会拖累了彼此。

新的时代,选择多一些合作伙伴总比多树立一些竞争对手强。

B

产品跨界经营 整体家居成趋势

如果去逛建材专卖店,细心的消费者会发现,原来只做地板的企业,开始做木门、家具,原来只做卫浴的企业开始做瓷砖,原来只做厨房电器的企业开始做整体橱柜……如果说前两年企业做产品跨界还大多处在理论设想阶段,那么现阶段从国内家居行业的发展来看,整体家居已经成为一种趋势。

2010年年初,生活家集团召开了整木家居盛大典礼,其董事长刘硕真在会上表示,未来三年,生活家希望能够提供客户一站式的服务,生活家的未来就在整木家居。同样,圣象地板做起了木门、橱柜,大自然地板做起了壁纸,瑞嘉地板开起了整体家居体验馆等,丹麦风情衣柜做起了楼梯、地板、橱柜……

消费者在装修的时候,往往会碰到这样的问题,比如门、橱柜、地板等元素的色差、纹路、风格极不搭配,这样的装修无疑

是不成功的。对于消费者来说,他们购买的是一种生活方式、一种对美好生活的向往,是一种家居效果。但长久以来,消费者在购买木家居用品时,需要在不同品牌的木地板、木楼梯、木门、木橱柜、木家具中挑选、搭配购买,因为没有哪个地板品牌会生产全部的木家居用品,也没有哪个家居商场会将不同品牌的木家居用品放在一起销售。

而涉足整体家居领域的企业则能提供家装的所有产品,大件如橱柜、衣柜等均能定做,各种建材、配件都能提供,同时帮客户做设计方案,这样就激发了消费者的购买欲望。虽然大部分消费者对质量都很在意,可是同一价格的产品质量都差不多,并没有太大的差异,最终决定消费者购买意向的,是整体效果。



OPPEIN 欧派 橱柜 衣柜



中国名牌



中国环境标志认证



中国驰名商标

“约惠”五一
欧派让幸福来敲门

——2011橱柜衣柜新品全球品鉴

活动时间: 4月23日—5月8日

进店即有幸福见面礼, 交定金即送大礼包。还有更多惊喜套餐等您拿!

欧派形象代言人: 蒋雯丽

东大街店

东大街市一医院斜对面
TEL: 66399255

红星店

红星美凯龙四楼
TEL: 60139156

居然店

居然之家中厅负一楼
TEL: 60189201

凤凰城店

凤凰城北门二楼
TEL: 86085690

家得宝店

经三路家得宝超市2楼
TEL: 66602091

衣柜店

东大街28号
TEL: 66339969

大学路店

淮河路新家园超市二楼
TEL: 13140005715