



热烈祝贺《郑州晚报》单日出版672版
创造“大世界基尼斯”新的世界纪录

【市场调查】

市场未成气候 消费意识淡薄 郑州户外家具市场:发展缓慢 前景可观

谈到户外家具,很多人都了解。但谈到户外休闲椅、户外餐桌、户外秋千、户外帐篷、运动场看台椅等东西,大部分人都有印象。特别是这些天欧洲杯的火爆场面,让户外家具强势冲入人们的眼帘。

近日,记者在郑州各大家居建材商场调查发现:郑州户外家具市场发展缓慢,但前景可观。

实习记者 曹志波 文/图



消费意识淡薄 发展缓慢

就“户外家具”这一话题,记者先后致电郑州各大家居建材卖场以及业内资深人士,大部分人表示不了解情况,有的甚至从未听说过。

同时,在网上输入“郑州户外家具”,显示的有效信息也是寥寥无几。按照网上的联系号码拨打过去,有的欠费,有的说记者打错了电话,有的说早就没做这一行了。

对此情况,中原家具行业服务中心负责人钟源说,郑州户外家具市场还没有形成气候,民用家具、办公家具仍然占据绝大部分市场。

6月17日,记者实地考察郑州各大家居建材卖场。多位销售户外家具的工作人员坦言,中原地区的大部分消费者还没有消费户外家具的意识。同时,由于户外家具的用料非常讲究,价位偏高,中原消费者一时还难以接受。

红星美凯龙的一位商户颇为烦恼,“现在南方经济下滑,部分户外家具企业迁入中原,对我们施加了较大压力”。

欧凯龙嵩山店“晴天花园家居”店长刘伟伟告诉记者:“我们老板在2004年时就进入中原市场,但一直经营到2008年都是赔钱。其中,2008年上半年只卖了2800多元,而当时的月租就高达1万多元。那半年,他就亏了30多万。因此,不仅外人对他不看好,就连家里人也对他表示怀疑。”

不过,刘伟伟认为这种情况符合市场规律,因为户外家具具有一个长期推广的过程。它在国外已经大力发展了30多年,而真正在国内发展还不到10年,中原市场自不必说。

加大营销力度 前景可观

郑州易邦家具设计机构负责人谢宁东介绍,户外家具,主要指用于室外或半室外的供公共性活动之用的家具。它是决定建筑物室外(包括半空外的空间,又称“灰空间”)空间功能的物质基础和表现室外空间形式的重要元素。

在《家具商情》杂志总编吴焕海看来,户外家具是家具当中一股新的时尚,体现着人们一种休闲放松的生活。在户外广阔的空间里,人们的精神和体质可得到了双重收获,这种思想观念日益发展。

从经营户外家具的商户来说,这几年捷报频传。

“节假日越来越多,旅游业发展迅速,对户外家具的需求越来越大。现在,我们的生意非常不错。”居然之家四楼专门经营户外休闲家具的“豪园”店工作人员信心满满。

欧凯龙嵩山店“晴天花园家居”店长刘伟伟更是感慨良多。她讲述道,通过进入小区宣传、参加公益活动与各类展会、联系酒店、携手政府、进驻景区等方式,我们从2009年下半年开始好转,之后就芝麻开花节节高,逐步得到消费者认可。

今年五一期间,“晴天花园家居”在欧凯龙南阳路店、西环路店、红星美凯龙家具店连开了3家商铺,发展态势良好。其中,遮阳棚的订单都排到了8月份。

相比“晴天花园家居”,上海诚牌实业发展有限公司郑州仓储中心的营销方式就比较单一,他们仅仅是通过网络进行宣传推广。不过,一位工作人员在接受记者采访时胸有成竹:“我们不仅



有网站,也在东建材开设了实体店。网络是现代人的必备工具,我们通过这种方式宣传收效显著。目前,郑州市民的消费观念得到改变,前来店采购户外家具的消费者日益增多。”

业内专家表示,商户们的自信有一定根据。随着中原城市化进程的加速及各大建设项目向景观型与功能型的转型,以游览观光、休闲娱乐为主体的公众性休闲场所及各大高级住宅区及别墅群项目的纷纷启动,对户外家具及用品产生强烈需求,也使户外休闲运动空间范围大大增加。

不过,专家也给出了建议:无论是品质品种、设计理念、服务水平,还是营销方式与渠道,郑州与国内外品牌还有一定差距。郑州户外家具企业一定要加强与国内外厂商的交流合作,学习,努力提高在市场上的综合竞争力。

七一 到哪里去买窗帘家纺产品?

宝家隆窗帘家纺精品城开展七一促销活动,全场3.8折起

位于商都路与农业南路交汇处的宝家隆窗帘家纺精品城又要开展让利促销活动了!

据了解,为了回馈广大消费者,宝家隆窗帘家纺精品城将于7月1日举行大型促销活动。

实习记者 曹志波

全场3.8折起

据介绍,宝家隆窗帘家纺精品城,是以经营窗帘、家纺、床上用品为主的专业窗帘家纺精品城,商场的营业面积近2万平方米,可容纳商户百余家。

宝家隆窗帘家纺精品城聘请了专业化的管理团队,配备了24小时消防安全监控系统、扶梯、中央空调等设施。宝家隆定位于做河南最专业的中高端窗帘家纺商城,正式运营后向每一位商户及消费者提供超一流的服务新享受。

目前,该商场入驻了大量中高端窗帘家纺品牌,如恒源祥家纺、上海世界之窗窗帘、文洛布馆、柔兰布艺、兰花香草布艺、坤和精品家饰体验馆窗饰、一卓背景壁纸哈摩尼遮阳窗帘、标致家纺等。

作为该商场管理公司的河南宝家隆家居建材有限公司,于2010年被推选为“河南省家用纺织品行业协会第四届会员代表大会副会长单位”荣誉证书。

为了配合此次七一促销活动,在宝家隆家居建材有限公司的统一调度下,旗下宝家隆店内所有产品3.8折起。



招商政策诱人

据了解,活动当天,宝家隆窗帘家纺精品城欢迎家居建材企业或代理商、经销商前去洽谈合作业务。

招商范围为窗帘、床上用品、壁纸、软包、家用家具、酒店家具。招商政策诱人,房租仅为28元每平方米,且装修期一个月内免收房租;物业费免两年;企业免费为商户做一年广告宣传。

宝家隆企划部有关负责人介绍说,到宝家隆经商有两大优势。第一,是地理优势,卖场南邻五洲陶瓷城,东接欧凯龙,向南3公里有高速南站,向北1公里是郑开大道、地铁1号线,向东1公里有新汽车东站,向东1.5公里是新107国道,向东3公里有

京珠高速,向东北3公里是轻轨。

另外,专业化的商场团队。宝家隆窗帘家纺精品城特聘了两支神秘的商场团队,即专业化的网推团队和人性化的管理团队。宝家隆的员工小王说,我们商场除了优越的地理位置和价格外,拼的就是服务。商场会定期为商户做网络推广、团购活动,并为商户量身制订活动方案,想尽一切办法做到让每一个商户满意,让每一个商户赚到钱。

宝家隆窗帘家纺精品城董事长王强说:“我们热烈欢迎有识之士前来洽谈业务,携手共创辉煌!共同为郑州窗帘家纺行业添砖加瓦!”

一周居势

美巢 399 经济套餐上市

6月24日上午,美巢装饰e时代399经济套餐上市推广发布会隆重举行。聆海集团美巢装饰河南分公司总经理邹剑锋、美巢装饰郑州公司销售副总张键出席会议。

会上,邹剑锋表示,美巢399经济套餐的上市顺应市场发展模式,推动家装行业的可持续发展。“市场是企业一切行动的驱动力”是美巢的企业核心理念,399经济套餐正是把握这一核心理念,勇于寻找市场先机而推出的家装套餐新模式。这一套餐的推出,最重要的是开辟了家装新渠道、降低了成本,进而逐步打造诚信的市场环境。这是一种企业责任的回归。

实习记者 曹志波