

繁华尽退,家具业是否会做出变革?

逆境之下,看谁能实现自我跨越与发展



2012
中原品质家居
总评榜

电商合作成为拓展市场重要方式

网络销售已经成为传统企业拓宽市场渠道的重要方式。与往年不同的是,今年许多家居品牌,打破传统销售模式,积极与电商展开线上合作。天猫商城“双十一”的销售成绩,家具企业表现也异常抢眼。

目前虽然众多家居企业搭上了电商的快车,但家具产品,特别是大件的产品,消费者在购买的时候,往往都比较谨慎。仅靠丰富的图片,简单的文字说明,很难打消他们对产品的疑虑,坚定他们购买产品的决心。“产品体验”才是决定是否购买的关键因素,亲自摸一摸材料舒服不舒服,坐一坐合适不合适,这些顾虑解决了才能最终完成购买行动。

在现有基础上做精做细才是关键

“辅车相依,唇亡齿寒”用来形容房地产市场与家具市场的关系丝毫不为过,房地产严厉的调控政策使得下游的家具产业深受影响,甚至可以说是打击不小。而汇率上升、成本上涨产能过剩等诸多消极因素一并爆发,更令商家遭遇多面夹击,业内不乐观情绪也就逐渐蔓延扩大。事实上,在经历了近年的严酷寒冬后,家居业的行业洗牌已成为业内人士的共识。有业内人士曾表示:从经济层面来判断,可能面对一个长期低迷的市场。现在到了市场洗牌、品牌分化的阶段,大品牌要放大规模,而中小品牌则要寻找特色。

现在的家具行业不再适合粗放式的经济发展,不是你的店开得多,你就赚得多。在腰包不鼓的时候你要做的不是开分店,而是怎样在现有的基础上做精做细。这个“精”和“细”,不仅指的是产品方面,更是指面对的消费人群。

保证品质和服务才能赢得消费者

中国家具行业是改革开放后发展起来的,中国家具行业的发展整体来说还是一个很年轻的产业,而这个年轻的产业已经让世界成为世界家具生产大国,但在2012年,当市场繁华尽退,家具业是继续保持历史的传承,还是做出相应变革呢?

如何赢得消费者的信赖?只有依靠好的品牌效应去吸引消费者,再用过硬的产品质量打动消费者,最后用完善的售后服务感染消费者。所以,只有达到品质和服务双赢,才能让消费者满意。

定制家具还有一些问题需要规范

随着消费者的空间利用意识和个性追求心理的增强,使得定制家具越来越受到青睐。同时,定制家具本身对企业的服务和管理提出了较高的要求,需要满足质量上、工艺上的标准,但目前定制家具产品与设计效果不符、安装不到位、只修不退等问题突出。

定制家具产品质量和服务中出现的问题需要规范,因为有时材质上的差异,不专业的人很难分辨出来。购买定制家具的消费者,对服务的流程要多留心,最重要的是选购产品时合同要签得仔细,要把制作过程中需要的东西都标注出来,不要等做完了再算这些,那时候就真是对方怎么说你就该怎么给钱了。

经历了又一年宏观经济和房地产调控的影响,家居企业是否还有持续成长的动力?经历了原材料、人力、物流成本上涨,利润越来越薄,还有多少企业在家居行业里默默坚守?经历了无数次价格战、促销战、终端渠道争夺战,他们还能不能迸发出更多创新力?

上周的2012中原品质家居总评榜推出了建材和家装品牌,众多读者给予了回馈。其实,要赢得消费者的信赖,不但要靠好的品牌效应,还要有过硬的产品质量才行,最后通过完善的售后服务来感染消费者。所以,只有达到品质和服务双赢,才能让消费者满意。目前,这些品牌已摩拳擦掌,准备迎接挑战。 记者 孔潇

科勒旗舰店盛大开业 高端雅悦荟荣耀启幕

近日,全球厨卫经典品牌科勒郑州旗舰店展厅举行了盛大的开业典礼。为此,科勒亚太区总裁阮家明亲临开业仪式现场,与现场来宾共同分享科勒品牌优雅的生活理念。



科勒亚太区总裁阮家明(左)亲临开业仪式现场

据悉,科勒郑州旗舰店展厅是科勒在河南省的第二家旗舰店,也是其合作伙伴北京建贸新科建材有限公司7年内开设的第11家科勒展厅。在此次开业庆典中,郑州科勒雅悦荟项目也同时正式启动。科勒雅悦荟是科勒主推的VIP客户积分奖励计划,一旦成为雅悦荟的会员,除了可以享受科勒提供的丰富的配套设施和高质量的产品与服务之外,科勒还为会员量身定制了雅悦讲坛、科勒艺术展、新品鉴赏会等丰富的活动。精彩的会员专属计划一经推出就已招募到了400多名会员,并且这个数字还在不断攀

升。科勒此举旨在以雅悦荟作为纽带,增进品牌和消费者之间的交流与互动,以此回馈广大消费者对科勒的长期支持与厚爱,从而提升当地受众的卫浴生活品质。

此次开业的科勒郑州旗舰店展厅是目前其在河南省境内开设的最大旗舰店,展厅总面积达1200平方米。展厅内,独具匠心的设计及精致细腻的产品布局,完美呈现了科勒将艺术融入生活的品牌精髓。丰富典雅的卫浴产品配合不同产品的价值定位,不但为顾客营造了细腻周到的购物体验,亦能满足不同受众的多样化需求。 记者 李晶

家居新闻台

欧凯龙:暖冬让利,情意浓浓

据悉,欧凯龙“年末出清,冲量零利直销”暖冬行动将于12月15日、16日进行。欧凯龙活动负责人说:“这次活动欧凯龙推出了足够诚意的优惠活动,为冬日有置家需求的消费者送上一份温暖,表达欧凯龙的年终感恩之情。”据介绍,欧凯龙“暖冬行动”促销不但让利力度大,而且活动形式也十分新颖有趣。

据了解,活动期间消费者凡在欧凯龙各连锁商场参加活动的品牌处购买建材家具,交款满额即可得相应的超值豪华家电大

礼。欧凯龙还联合厂商年终清仓盘点,数千款样品劲爆出清,价格低的超乎想象,机会难得。消费者凭以前在欧凯龙购物的相关销售凭证即可参与抽奖定价活动,然后便可以抽出的超低价格买建材家具产品。到欧凯龙东区旗舰店、欧凯龙中原路店购物的消费者还可享受买建材送家具券,满1000元送100元的优惠,多买多送;另外,12月15日至29日,消费者在欧凯龙各商场服务台10元登记预约,可获得欧凯龙元旦劲爆促销1000元现金券及精美礼品一份。 记者 李红卫

引领潮流 服务家居行业

12月5日下午,由河南省环保家居协会主办,主题为“穿的魅力和影响力”的形象沙龙活动在涵真形象工作室如期召开。超凡装饰、佳和家居、大唐装饰、万佳居布艺等企业及设计师代表30余人,通过互动、点评和交流等方式,对家具行业职业礼仪、穿着、接待等方面有了新的理解与认识,与会代表纷纷表示受益匪浅。

引领行业、规范行为和和服务是河南环保家居协会的责任和义务,随着家居行业的发展,高品质服务成为企业的软实力,协会应广大会员企业要求举办了这一别开生面的沙龙活动,其目的是提升河南家居企业形象、规范行业服务礼仪。沙龙的举办在行业内引起了较强的反响,取得意想不到的成效。 通讯员 田俊玲

郑州举办首期设计大师讲堂

不断充电,一直是家居界对设计人士的基本要求。2012年12月,河南设计界迎来了令设计师和设计界振奋的消息,清华软装与陈列设计高级研修班将要在郑州,为郑州设计师带来设计新潮流课程——《软装与陈列设计高级研修班》课程。12月15日,郑州举办首期设计大师讲

堂,主题为流行趋势与风格。据介绍,此次把高端设计教育课堂开到郑州,是基于河南设计师对专业知识进修的渴求及一些当地艺术界人士和华丽灯饰等知名品牌的大力支持,才使这一盛事得以实现。 记者 师红涛