



网络平台愈发火热,除了能降低实体店成本,让买卖高效完成及形式新鲜吸引人外,也的确让不少原本陷入迷茫的商家又发现了一条盈利之路。业内人士表示,商家应当顺应消费惯性,准确把握消费者心态,顺应市场,打破传统滞后经营模式。网络购物是一个潮流,线上与线下未来的竞争过后的合作也将是一种趋势。 郑州晚报记者 唐善普

## 整合资源 家居营销线上线下齐发力

### 网购潮流不可逆转,专家建议,传统商家与电商竞争过后应积极合作

#### 现状:家居商纷纷自建电商平台

在标准化商品越来越成熟的时候,传统家居卖场能够提供提供的商品,网上基本都能找到,这在一定程度上颠覆原有家居卖场模式,而挤出价格水分,抢实体店流量,家居电商正在向市场各个角落渗透。

目前,红星美凯龙正在大力扶持自己的电商平台——星易家。星易家市场营销总监李毅表示,“星易家经过一年多的

摸索,正在逐渐建立家居电商的新标准”。

此外,居然之家的自有电商平台“居然在线”也已正式上线。左右沙发华中区总经理单兵表示,电商的发展无法阻挡,只有处理好各方利益,才能顺利发展。

“线上线下整合营销解决了富魄力这一时期的商业空白。线上产品的热卖必定影响线下产品的销量,今年富魄力

采用线上线下整合营销策略。”富魄力家具工程有限公司总经理李春晓表示。

“华丽灯饰一年多前就在天猫、京东、一号店开设了旗舰店。”华丽灯饰营销总监王家奇告诉记者,线上线下的互动,尤其是电商平台,便捷且有价格优势,既是促进也是对传统家居企业经营模式的挑战,而涉足电商是家居行业的必走之路。

#### 趋势:线上线下整合营销创双赢

“今年‘双11’,是家装行业与O2O模式结合后的第一次‘大考’,是一次成功的尝试。天猫家装e站创下一天创造1000万的成绩,这说明电商不可阻挡,且网上装修还有很大的发展空间。”天猫家装e站CEO邹剑锋介绍,天猫家装e站目前在全国13个核心城市有线下服务公司和体验馆,如郑州站、太原站、武汉站、西安站、南通站等。

“双11”期间,富魄力的电商销售额突破了60万元,为去年同期的近3倍。根据富魄力电商提供的数据,其去年第一次参与天猫“双11”时,当日的成交额达到20多万,占去了全年销售总额的2%,而订单数是平日的10倍。

据了解,包括富魄力、居然之家、红星美凯龙、华丽灯饰等在内的河南电商,从今年9月份就投入到“双11”的备战中,仅富魄力投入资金高达十几万元,其中,仅备货量就达去年10倍。双十一期间,线上线下整合营销总销售额同样喜人,如富魄力达到

100多万,相比去年增长了80%,相比去年增长了67%。

对此不菲的业绩,富魄力家具工程有限公司总经理李春晓表示,家居行业通过线上促销,可以增加公司与顾客的互动,同时也增加了顾客对品牌的忠诚度以及粘性,同时达到口碑相传、口碑营销的目的。

在家居市场中,左右消费者购物意愿的几大因素主要为品牌和质量、价格、物流、售后和服务等,其中价格因素最被人看重。

在记者调查走访中发现,家居类商品遭遇线上阻击最为明显的是中高端品牌,因此类商品品牌影响力较大,价格较高,消费者购买时相对谨慎,而重要的参考物则为价格成本。与前两者相比,低端家居商品,利润较低,主要靠走量获利,消费者在选择此类商品时,不会过多关注网上价格,因此角力都主要集中在中高端品牌上,这也是规模性卖场最为看重的主力商品。

#### 观点:传统卖场要主动“拉网”线上线下都站稳

为了筹备今年的“双11”,天猫计划在家居这个大宗产品上首次试水O2O(Online To Offline),却不料触碰到传统家居业营销模式,在“忍无可忍”的情况下,中国家具协会市场委员会在“双11”前颁布了《关于规范电子商务工作的意见》,包括红星美凯龙、居然之家、集美等全国19家家卖场联手强烈抵制。

“现阶段电商的某些做法

确实存在一些不合宜的地方,而从保障消费者利益的角度来说,缺乏持续、完善的售前、售中、售后服务保障,并不利于家居建材流通行业的整体发展。”红星美凯龙董事长车建新对媒体表示。

不可否认,省时省力省钱等优势将助电子商务成为家居业今后的主流方向,但不看不放心、先试再买等消费习惯及产品特殊性等原因也注定

传统模式的消逝不会太快。对于网店冲击,部分品牌代理商也表示,线上与线下的抗争,或多或少给实体店带来了冲击。

“不惧怕并提前做好资源整合的工作是变被动为主动,与新销售模式抗衡的良方。”一业内人士称,传统卖场要主动“拉网”线上线下都站稳,实现商家与消费者共赢才是王道,“堵”和“抵制”是不能长久的。

## 福蒙特周年店庆 工厂价特卖全城让利 超千家品牌百万商品最低一折促销



福蒙特每次促销活动总能吸引市民的极大关注。(资料图片)

#### 终极让利 店庆工厂价特卖

据了解,此次福蒙特店庆感恩盛典活动的促销力度非常大。场内一线大牌组织了回馈消费者大型专场工厂价特卖。一支红、神宝、龙朝家私、沃尔沃、真叶林、好时达家私、尚品雅士居、恩帝布兰卡、九朝、馨舒缘、澳泰龙、诺曼尼、渔歌子、艾

丽思宝等一线家具品牌,纷纷拿出年度终极让利,打造周年特供产品限量销售。

除此外,福蒙特商场、厂家、经销商携手将省钱进行到底。全品牌百万商品1折、2折、2.5折、3.3折、3.5折、4.2折、5折涵盖所有家居品类,狂惠全城。沃尔沃1.5米床+2个床头柜原价2100元,店庆价699元;499元好

作为中部规模最大、档次最高的家具批发基地,福蒙特家居自从2012年11月以来,集结众多家居品牌旗舰展示店,一年来已成为全国家具经销商、代理商、企事业单位及消费者购买家具的首选地。继“双节最强音 惠聚福蒙特”落下帷幕后,11月16日~18日,福蒙特家居将掀起行业最惊艳的风暴——“闪耀1周年 福蒙特钜献”店庆活动,以在年末掀起中部家居的促销旋风。 郑州晚报记者 唐善普

时达家私大床,588元一支红低箱大床,990元九朝实木床,1680元渔歌子牛皮软床,2880元怡人缘卧房六件套……足由此可见福蒙特家居中心工厂直销的魅力。

#### 狂欢献礼 品牌商家共庆生

福蒙特的周年庆典中,场内各大品牌为福蒙特生日盛宴献出了大礼——除了全场品牌特价,更有超过1000家旗舰品牌联盟,包含板式家具、睡眠中心、定制家具、欧美家具、儿童家具、软装等,囊括所有品类及风格,抱团出击带来惊人盛惠。加上全场直省50%~70%的工厂直销,买赠等优惠活动,厂商齐发力,打造一场震

撼全城的超级家具直销会。

关注健康睡眠是福蒙特家居一直倡导的生活理念。围绕健康睡眠,以“好睡眠 好生活”为主题的“2013福蒙特健康睡眠文化节”同步盛大开启。除引导消费者关注睡眠、注重睡眠质量及舒适度外,福蒙特家居软体家具专区推出大型特惠活动。恩帝布兰卡、神宝、沃尔沃、渔歌子、澳泰隆、艾丽思宝等各大知名睡眠家具产品更是给力。如恩帝布兰卡软床原价13000元,店庆价仅1299元。

#### 礼遇升级 店庆寻找有缘人

据郑州福蒙特家居工作人

员介绍,市民除在福蒙特家居享受超低特价和厂商的各种优惠活动外,还能无需购物拿到好礼。只要您关注@郑州福蒙特家居新浪微博或者微信公众账号福蒙特家居,转发活动内容或将内容分享至朋友圈,即可在11月17日当天至福蒙特家居领取精美礼品一份。

另外,活动期间,全城寻找100名与11月18日有缘的市民。福蒙特诚邀您和我们庆祝生日,送您惊喜礼物。凡11月18日生日的市民,车牌号含1和8两位数字的车主,11月17日凭有效证件到福蒙特家居,无需购物可领取精美家居礼品三件套。