

TOP家居 | 专访

更好发挥协会的桥梁纽带作用

访河南省建材质检协会主任张自端



河南省建材质检协会主任张自端

河南省建筑装饰装修材料质量检验协会以“服务会员、服务政府、服务社会、服务经济”为宗旨。成立几年来不断创新服务理念,增强服务能力,提高服务质量,对我省建筑装饰装修发展发挥着积极的桥梁纽带作用。上周,记者采访了国家建材质检中心河南省建材质检协会主任张自端。

郑州晚报记者 唐善普

修材料市场,与往年有什么不同的地方,对行业的发展有什么影响?

张自端:从去年开始,我省家居建材企业为应对市场疲软和激烈的市场竞争环境,纷纷组建联盟抱团取暖,互借“体温”、应对疲软的市场,共存共赢。

最艰难的时期已经过去,但是联盟营销这种营销方式依旧适用,关键是联盟企业重质量守信誉,提供绿色环保优质产品给广大消费者,用真心服务客户,实实在在让消费者得到实惠。

记者:协会在明年将针对市场进行哪些措施,以服务会员单位、以促进会员单位更好地服务消费群体,以做大做强整个市场?

张自端:2014年,协会在主管行业部门的指导下,继续落实《质量发展纲要》,加强对协会会员单位服务力度,更好地起到桥梁纽带作用。

继续开展“质量诚信建设工作会议”,帮企业完善内部质量管理体系,做出品牌;为企业之间创造学习交流的平台,结合企业需求,举办各类培训班,争取到省内、外和国外有实力的生产企业参观学习考察;继续做好消费者权益日宣传,开展环境免费检测公益活动。

记者:张主任,协会对市场及行业的规范和引导作用表现在哪些方面?

张自端:从很多方面体现了协会的积极引导作用:开展全省建筑装饰装修材料行业“质量诚信建设”工作会议;“绿色家装进小区”、家装知识“大讲堂”的活动;组织人员培训技术学习交流;倡议河南省建筑装饰装修行业企业质量信誉承诺书;组织知名企业出国考察、交流;开展为消费者提供免费咨询的活动;开展“质检维权大讲堂”活动等,这些活动得到了同行业和广大消费者的认可。

记者:您认为2013年的建筑装饰装

利好不断
看好2014家居行业发展

访郑州家居装饰设计商会秘书长吴冷湘



郑州家居装饰设计商会秘书长吴冷湘

在郑州家居装饰设计商会秘书长吴冷湘看来,2013年是中原家居行业发展相对平稳的一年,而这一年的平稳在很大程度上给予行业信心,使大家看好2014,信心十足。 郑州晚报记者 吴幸歌

进入下半年,随着家居消费旺季的到来,家居行业整体进入平稳发展的势头。尤其是近几个月,各品牌销售额较往年同期都有很大提升。在稳步发展的同时,市场也更加成熟起来。“这种成熟一方面基于商家自身的诚信经营、理性营销,一方面基于消费者与商家之间的相互信任、相互理解。”吴冷湘说。

2014,看好家居行业发展

对于2014年中原家居行业的发展,吴冷湘信心十足。

首先,2013年中原家居行业的平稳发展对2014年的发展来说是很大的“利好”,它在很大程度上给予行业信心,使大家看好市场,信心十足;其次,在经历的前两年家居市场的低谷后,无论是商家还是消费者对市场都有一个清晰的认识和磨合;此外,郑州市2013年新建住宅小区相对较多,大部分房子2014年上半年或下半年会陆续交房,市场充足。

吴冷湘介绍,明年的家居市场将会有一个很大的回暖。而家居行业的商家们,对此也是信心十足。“在刚刚举办的商会内部的研讨会上,各个商家的代表们都在献计献策,为明年的市场做准备,相信2013年的家居行业将会有一个更好的发展。”吴冷湘说。

2013,行业平稳发展的一年

“淡季不淡、相对平稳、更加理性。”聊起2013年中原家居行业的发展,吴冷湘这样总结道。

吴冷湘介绍,如果说2012年是中原家居行业相对低迷的一年,2013年则是中原家居行业发展相对平稳的一年。尤其是进入二三月后,家居行业逐渐凸显出往日的活力,整体出现淡季不淡的发展势头。与此同时,消费者的购买也更加理性,盲目跟风、盲目消费等情况少了很多。

打造老百姓放心的“新家居”市场

访新家居建材商场总经理杨宏宇

在郑州建材家居聚集地的核心地段郑汴路与中州大道东侧,坐落着新家居建材商场。这所2007年5月开业的新家居,一直坚持“平价、服务”的理念。用新家居建材商场总经理杨宏宇的话说,新家居在开启一个财富梦想的同时,更主要的是为中原消费者开启一个全新的“质高价低”的家居购物好去处。而这个家居购物商场的特色就突出在“新产品、新服务、新价格”上。 郑州晚报记者 唐善普

新产品:
让你的消费理念永不落后

“产品的新,首先是市场上有的我们必须有。更重要的是我们商场的产品必须不是过时的。”杨宏宇说,比如,时下人们推崇的环保产品、节能产品等。

一方面让消费者的消费理念永不落后,一方面向消费者销售一种全新的“生活方式”。这就“新家居”的全新模式。

在杨宏宇看来,从五年前的中原建材家居市场发展至今,其业态近年来不断发展,建材超市家居场、家居卖场已成为市场发展的趋势,这既是对传统建材市场的挑战,也是建材市场发展的必然结果。而新家居商场的诞生,倡导的“销售的不仅是产品,而且是生活方式”的理念,就是要向消费者倡导一种高品位、与时代同步的生活方式。

新家居的品牌和产品,都经过严格的筛选,力争为顾客创造一种实惠、方便、快捷的购物氛围。

在新家居商场走一走,你会发现商品种类齐全,不仅仅是购物一站式的齐全,更有置家理念的“新”,只要你愿意,你总能在这里从购物到理念获得一种全新的理解与尝试。

新价格:让消费者得到真正的实惠

新家居以前并没有涉足过建材家居行业,没有市场经验。作为一名在专业市场打拼多年的专业人士,五年前,杨宏宇来到新家居建材商场后,首先感受到的就是必须转变市场思路。

为顾客创造一种实用、实惠、方便、快捷的购物氛围,是杨宏宇要打造新的经营模式。他开始对产品布局逐步进行了明确的划分调整,严格筛选品牌、数量,强化内功,控制成本,同时商场还拓展多种销售渠道,专门建立了新家居团购网,与多个家居团购网站达成合作

……尽可能减免商户的费用,商户则可以把价格空间进一步降低。

来过新家居的消费者都知道,在这里很少看见返现、返券等活动。杨宏宇解释说,他们的营销向来都是真正让利。新家居不怕比,不论商品性价比还是价格,我们都有信心让消费者买到质高价低的产品。

“新家居的经营特色就是坚持走‘高端品质,中端价位’的路线,让消费者只要走进新家居,就可以找到自己想购买的产品。”杨宏宇说。

新服务:营造优质的购物氛围和服务

走进新家居商场,你看到的是:观光电梯、手扶电梯往来穿梭,顾客坐在舒适的沙发上,品尝着美味的咖啡或饮料,耳边流淌着行云流水般的音乐,而摆在面前的电脑上则输入了所有的商品信息,让你感受的是十分惬意的购物环境。

“商场各种功能都很先进,配套也相当齐全。同时,正在建设的大型电子商务系统,也将为我们实现实物交易与网上大宗交易提供良好的交易平台,我们对未来

很有信心。”商户王先生说,他在新家居三年了,对在这里经营“很有信心”。

在杨宏宇的心中,大多数的建材家居商场做的只是销售产品的场所,而在新家居建材商场已经开始在为“传递健康生活理念、引领现代生活方式”提供并搭建平台。未来,要在做强、做好新家居建材商场的前提下,实现在河南省内形成区域连锁的目标,把新家居建材商场的品牌真正打造成河南的知名品牌。



新家居建材商场总经理杨宏宇

“下一步,新家居除了继续在服务功能上下工夫,还将在商场设立顾客需求产品名录,力争将功能建材产品缺陷比例控制在2%以内,并加大专业产品导购的范围,实现我们所倡导的‘360度’服务的目标。”杨宏宇介绍说,比如,商场中引进家装公司,可以让消费者就近就建材选购,装饰设计等,实现真正的一条龙服务,方便快捷、实惠到家的同时,享受到无微不至的服务。