

乐e家居的革命:零风险

家居建材行业的商业革命

乐e家居志在打造全国首家最大的大型综合性O2O家居建材电子商城,是集家具、建材、家饰等近万种商品的“一站式”综合购物平台。是由网上电子商城、线下大型体验店、家庭装饰公司、工程装饰公司等四部分所组成,是一家立足于家居建材行业并以O2O经营模式为依托的电子商务型公司。乐e家居将以家居集成为核心,以O2O为背景,推动中国家居流通及服务行业的集约化发展转型,成为全球品牌厂商最重要的战略伙伴,并以全球化的视野打造成为世界家居集成最卓越的系统服务商。

有关乐e家居“零成本”的主题招商广告自上周发布以来,在家居建材行业引起强烈反响,甚至在其他行业内也引起了关于“乐e家居O2O运营模式”的热议。 郑州晚报记者 唐善普

零成本:乐e家居的O2O大旗

乐e家居采用的O2O模式是国内家居建材零售渠道一次真正的创新。

乐e家居负责人表示:线下采用“0租金”、线上采用“0费用”这双“0”方案,真正解决了线下店面对卖场的地理位置和对卖场内部位置的强烈依赖,以及线上电商门槛过高的难题,我们很坚定地举起这面行业革命的大旗,为的是让家居建材行业在渠道的发展上不再受到来自各方的挤压,为他们创造更大的发展空间。

在走访过程中,很多商户也深有同感:“对逐年上涨的租金,家居建材企业和经销商只能任由传统家居建材市场和卖场摆布,对商户来说,面前只有两条路:交租金继续做下去和撤摊位直接走人。这样的租赁模式我们没有一点的话语权,租金说涨就涨,再加上近几年市场竞争激烈,利润率越来越低,乐e家居的O2O模式确实让我们这些商户看到了新的希望。”

零风险:商户的终极梦想

这位乐e家居负责人表示:乐e家居不但采用线下“0租金”线上“0费用”的政策,而且还要进行信息一体化、营销一体化、渠道一体化、服务一体化运作。另外,通过我们的平台可实现同时开两家店(线上和线下)。

目前,传统家居建材市场和卖场大多采用租赁模式,极少一部分采用保底联营的方式;而乐e家居采用的是直采自营、反保底特约经销的方式,这与前者最大区别在于,乐e家居的经营风险最大化自我承担,从销售规模中求生存,从而形成与商户的深度战略合作。

此时,记者终于明白

乐e家居O2O的运营模式为什么是“零风险”。首先,信息一体化可实现线上线下多种信息共享;其次,营销一体化通过合理的资源配置迅速扩大市场;第三,渠道一体化可让家居建材企业和经销商迅速拥有强大而专业的业务团队——乐e团队;最后,服务一体化可全方位、立体式让顾客从心理上感到满意。另外,最让人激动的是还要进行“反保底”,这就注定了乐e家居必须全力奋战。乐e家居把风险都转嫁到自己身上,完全与家居建材行业现有租赁模式、风险几乎由商户来承担的现象背道而驰,这对商户来说不就是终极梦想吗?

家居建材企业和经销商不再孤军奋战,而是和乐e家居结为战略同盟,通过线上电子商城、线下体验店、家装公司、工装公司、专业客户、小区推广等全渠道覆盖,迅速扩大市场份额,家居企业和经销商可借此机会大力优化销售渠道,建立更为长远的发展战略。

乐e家居的O2O运营模式让合作伙伴实实在在得到了实惠,并为推动家居建材行业的变革而不懈努力。真心希望各企业和经销商千万别错过了这次家居建材行业“商业革命”的好时机,早日搭上这班列车。





全球O2O时代家居集成的引领者

“零成本
全渠道
反保底
稳收益”

“零风险”



“O2O
家居建材行业的
商业革命”

乐e家居 深度缔结战略伙伴


招商报名

合作范围

基础建材 瓷砖地板 整体橱柜 定制衣柜 卫浴洁具 厨卫电器
暖通设备 窗帘壁纸 龙头花洒 软装配饰 家居用品 门窗吊顶
灯具光源 清洁用品 油漆涂料 管材管件 电工电料

 0371-6918 0888 5330 9668

办公地址: 郑州市郑汴路与玉凤路交汇处南400米升龙环球大厦C座18层乐e家居
体验店地址: 郑州市郑汴路凤台路交汇处南200米