

乐易家居“O2O模式”进驻郑州

建立中原地区最大上万平方米线下体验馆 改变建材家居线下无实体、取信顾客难的尴尬局面

家居建材即将开辟新时代,由郑州市金水区人民政府主办,北京大学电子商务总课题组协办,金水区工业和信息化局、河南乐易家居共同承办的首届中原建材家居O2O(线上线下一体化运营模式)发展论坛于7月15日在郑州建国饭店举行。

在电子商务飞速发展的大背景下,传统的经营模式已经赶不上时代的发展,亟需进行产业转型和升级。郑州是中国建材家居产业最大的集散地,而郑州的建材家居产业大多数都聚集在金水区。在这种形势下,金水区人民政府特举办本次论坛,希望通过本次论坛,能够促进O2O在建材家居行业当中所发挥的作用。

作为全国首家在建材家居行业运用O2O模式的企业,乐易家居与北大电商总课题组紧密结合,并且建立了中原地区最大的上万平方米的O2O线下体验馆,为建材家居的模式转型开山辟路。 郑州晚报记者 赵青



乐易家居员工代表宣誓

危机四伏:家居建材困难重重

在电子商务遍布天下的今天,几乎每个行业都在过去的数年中渐渐电商化。面对传统建材家居线下卖场的营销困境,该如何应对?

乐易家居CIO刘东明对记者介绍说,一个词,转型。转型说起来容易,对于传统的

建材家居企业来说,却困难重重。电商化暴露出一系列的问题:转型无计划,线上线下结合不够,无底线的促销等,在电商化的进程中,各种“死法”层出不穷。刘东明坚定地说,有问题并不可怕,问题就是机会,黑的尽头就是白!

颠覆传统:O2O转型势在必行

乐易家居执行董事段伟一语中的,这位在家居建材圈内摸爬滚打十几年的老兵坚定地表示,升级转型是大势所趋,传统商业的数字化势在必行;建材家居行业O2O,必将成为新业态的焦点和市场份额的制高点。

必须指出的是,这里所提到的转型变革,不单单是针对传统卖场式的建材家居,更是针对已经电商化的线上建材家居交易平台。如果说传统卖场存在的问题是营销方式落后,营销渠道狭窄,线上推广不力的话,那么目前的建材家居电商企业则是面临着线上有商品,线下无实体,取信顾客难,服

务跟不上的尴尬局面。

因此,颠覆传统,不单单是颠覆线下传统,也是颠覆线上模式。段伟表示,乐易家居应O2O而生,以电为依托,以商为根本,以消费者满意和厂家满意为目标,旨在成为O2O时代集成家居的引领者。并通过线上互联网平台、线下体验平台、供应链平台、商业联盟平台、电商物流园平台、服务平台、投资平台、连锁平台、电商学院平台九大平台的战略推进,深度服务与更多的顾客和厂商,多方共赢,和谐发展。今天的论坛是一个新的起点,将来我们必然会开启一个建材家居O2O的新时代!

抓住机遇:引领建材家居O2O革命

北京大学电子商务总课题组组长海科介绍说,现在的建材家居企业对于O2O模式却是看者多,做者少,很多只把O2O当成是为传统卖场增加的一个营销渠道,殊不知,真正的O2O模式营销中,渠道是被模糊的,

线上和线下也不是单纯地一线相连,而是彼此交融界限模糊的同化一体,是从生产到销售再到服务的全面一体化运作。乐易家居愿意担当起行业O2O变革引领者的角色,为建材家居的模式转型开山辟路。



红星美凯龙郑州商场
服务升级大型活动



“爸爸”来啦!7月19日下午
“萌爸爸”田亮与您约惠红星美凯龙!
推荐15大品牌,展现冠军气质,倡导口碑服务

联合营销品牌:慕思寝具、赖氏家具、多喜爱、红苹果、诺贝尔瓷砖、TOTO、韩丽橱柜、生活家·巴洛克、方太厨电、皇朝德美、史丹利、朗斯、华丽灯饰、今顶吊顶、TATA木门.....

热烈庆祝郑州红星美凯龙

线上线下一体化项目启动

600+个知名品牌 100,000+件商品震撼登场



田亮 多栖男艺人

红星美凯龙郑州商都商场
地址:中州大道(老107)与郑汴路交汇处东南角
中原1层 60971111 中庭1层 55558000 www.redstarzz.com

全国统一服务热线:4008 213 213
www.chinaredstar.com

MMALL.COM
红星·美凯龙 | 星易家
网购家居,就上星易家

关注红星美凯龙新浪官方微博



- 绿色环保
- 先行赔付
- 同城比价 3倍退差
- 30天 无理由退货
- 100% 商品质量 负全责
- 分期付款
- 送货安装 准时达
- 设计 免费咨询
- 家居顾问 导购