

家居网购 “痛在最后一公里”

市民崔先生的网购经历,几乎反映了家居电商的所有硬伤:他在网上买了浴室柜、餐桌、沙发等。为了省钱,他选择物流,物流不能送货到家,必须到物流点提货,提货后,还需花上百元车费运回家;到家后,浴室柜单独找了工人安装,费用不便宜,安装过程中还出现问题,浴室柜后面的挡板和冷热水管的位置不配,最后锯掉了挡板的一角才顺利安上;而餐桌,在运输过程中就碰掉了一块漆,运输费用不便宜,退换麻烦,只好将就着用。沙发送到后更是失望不已,网上看起来很漂亮,实际效果却很一般,更令人沮丧的是,这套家具与他房子设计一点儿都不搭。

“双11”来势汹汹 备战状态开启

本土家居电商 参战抢夺市场蛋糕

350.19亿元! 2013双十一大战中,天猫销售额达到了一个惊人的数字,五年间整整翻了673倍!今年的双十一又将来临,面对电商市场的爆破式发展,家居厂商又将如何接招?

昨日,本报记者走访了我省首家以O2O模式运营的乐易家居,请有关负责人谈谈,家居行业想要分电商这块蛋糕,难在哪儿呢?家居垂直电商的O2O模式,市场潜力有多大?“双11”来势汹汹,家居电商如何参战,会不会给出比天猫更给力的优惠价?
郑州晚报记者 赵青

O2O模式 解决家居电商瓶颈制约

的确,相对于服饰美妆、3C数码等行业,家居建材行业尤其是家具行业,由于产品体积庞大造成的物流运输问题以及安装维修等售后服务问题,都对家居建材行业的电商发展产生了瓶颈效应。

乐易家居已经率先迈出了一步,采取线上引流、线下体验的O2O模式,O2O即Online To Offline,是指将线下的商务机会与互联网结合,让互联网成为线下交易的前台,乐易家居这家中国目前最大的O2O家居建材电子商城,拥有功能强大的在线商城及近10000㎡的线下体验店,将“线上网购”和“线下体验”结合起来,为消费者提供一站式家装解决方案,不仅有效解决了线下制约家居电商发展的体验度差、安装售后等难题,还具有线上交易成本低、能很好满足个性化服务、不受时间和空间限制等特点,推出的“免费家装”受到全城关注,仅一个多月就签约1000多户。

大势所趋 双十一将成营销爆点

近两年,受制于房地产行业的调控政策,位于下游的家居建材行业一度遭遇“寒冬”。而与之相反的是,家居建材行业在电子商务平台风生水起,在2014年剩下的两个月内,人为制造出来的消费节日如“双11”、“双12”,都将是家居商家预计业绩突破的节点。据统计,随着消费人群的转体,85后成为主要的消费人群,而这群消费者的工作生活离不开电子网络,电子商务营销已成销售的重要手段。

所以,在今年“双11”

即将来临之际,乐易家居将推出重磅优惠,抢夺市场蛋糕。据乐易家居市场支持中心总监任学锋介绍,乐易家居已派出采购队伍赶赴广东,实现厂家单品买断包销,双十一与天猫过招,必将打破价格壁垒,在首创免费家装后,再次震动行业,让装修更加透明。

在如今电商来势汹汹的时代,谁能为消费者在需要时提供对的商品,并且更灵活更贴心地服务他们,谁就能颠覆市场。



河南超凡装饰
扎根河南 打造百年诚信装饰品牌



十月装修震撼季 免费来袭!

免管理费、免设计费、免费乳胶漆升级、免费抽奖、免费礼品……等十几项免费豪礼等你来拿!

请就近选择活动会场,以免拥挤!

活动时间及地点:

10月25日(本周六): 河南省人民会堂一楼101室
金水路安钢大酒店二楼

10月26日(本周日): 大学路中原路交叉口向西200米路南黄河饭店十楼
金水路德亿大酒店三楼5厅

咨询热线: **0371-66205166** 官方网站: **www.cfzs.cn**