



## 专题报道

4月12日,美克家居A.R.T.独立店开业;4月18日,艾弗森国际家居开业;4月19日,东成红木家具馆开业……在人们普遍认为房产调控政策会深深影响家居业之时,郑州高端家具品牌似乎并未收紧前进的脚步,逆势扩张成为主题。

# TOP家居 | 家专题

## 4月19日,东成红木家具馆开业 4月18日,艾弗森国际家居开业 4月12日,美克家居A.R.T.独立店开业 高端家具郑州频开店 逆势扩张成市场主题

### 市场现状:高端家具出现逆市扩张现象

自4月以来,陆续有不少高端品牌店首度来郑并开出大型旗舰店。

作为原汁原味美式家具的代表,美克家居依托家具制造业走向国际市场,现已发展成为中国多品牌、多渠道和一体化的国际综合家居消费品代表性公司。其核心品牌包含美克美家、A.R.T.、ZEST、YVYV、美克美家子品牌 Rehome 等。A.R.T.是美克家居多品牌战略的重要组成部分,2003年创立于美国加利福尼亚州,并于2014年起,以“直营+加盟”的模式全面引入中国。在较短的一年多

时间内,A.R.T.已经入驻上海、重庆、杭州等全国30多个一线城市。

和篮球巨星重名的艾弗森家居,其实力也是不容小觑。2012年,艾弗森国际家居在北京成立,80%的产品为欧美家具,20%的产品为中式实木家具。目前在全国8个省会城市拥有独立的直营店。作为室内装修装饰的生力军,艾弗森家具一直秉承“环保第一健康至上”的经营理念,将健康环保落实到生产、销售、服务的各个环节。

作为红木家具行业领军人物,东成

红木载誉无数,连续多年被业界评为“中国红木家具十大品牌”、董事长张锡复连续5年获得“中国红木家具行业十大风云人物”称号。

作为新古典红木家具的首倡者与践行者,东成红木立足创新,坚持做强做优现代红木家具,不断探索、提炼新古典红木家具的文化精髓。东成红木无论是展馆设计、展品选择,还是饰物搭配、广告宣传、人员接待,都是用心把每一个细节做到极致完美,处处彰显企业品牌的内涵和张力。

### 家居资讯

#### 居然之家店庆6周年 给力好礼一波接一波

居然之家郑州店6周年店庆帷幕即将拉开,4月25日~5月3日,居然之家郑州店举办“6周年店庆之王者盛宴”活动。

店庆好礼一:

3000张“店庆卡”全城寻主

顾客10元可购买居然之家《店庆卡》一张,持《店庆卡》5月1日即可领取精美礼品一份及免费抽奖券一张、有权参与夜场送油卡活动,在冠名商户店内再享折上折活动。

店庆好礼二:王牌特“供”

5月1日21家一线家居建材品牌联合特供,成交价基础上直减100元货款再享九八折。

店庆好礼三:进口电器狂享季

活动期间,顾客交款累计满一定金额可获赠名牌和进口电器。

店庆好礼四:200台电器狂“疯”来袭

活动期间交款满2000元,送抽奖券一张,以此类推,单张合同最多领取10张抽奖券,5月1日和5月3日在商场负一层共抽取200台名牌电器。

店庆好礼五:“油”惠之夜

4月25日和5月3日夜场,累计购物交款每满15000元,持“店庆卡”可再获赠300元油卡,以此类推。

店庆好礼六:“价”取全城、层层四折

5月1日,千款四折产品限量抢购,关注居然之家郑州店微信并在朋友圈转发5.1活动促销页面方可参与5月1日上午10点的抢购活动。

店庆好礼七:欧美风优惠

5月1日~3日购买4楼欧美家具送进口电器,成交价基础上再享九折优惠(详询各品牌专卖店)。

店庆好礼八:扫微信、“码”上有礼

即日起至5月3日,关注居然之家官方微信并转发居然之家活动信息至朋友圈,即可至居然之家服务台领取抽奖券一张和手机支架一个,每个微信ID每天限领1张抽奖券。赵青



艾弗森家居产品图



东成红木产品图



郑州东成红木家具董事长、河南铭仁家居有限公司总经理周铭

### 业内人士:逆市扩张是对企业实力的考量

其实扩张这事儿也不必大惊小怪,风险总与机遇共存。

逆市远比景气更能弯道超车,对于一些实力雄厚、品牌强势的家具品牌而言,这样的市场背景下,正是大刀阔斧开辟新大陆的好时机。

郑州凯丽家居董事长付丽华认为,A.R.T.走的是“纯正草原派风格”,服务精英人群,主要推广纯正美式生活方式。如何让消费者认可买家居产品即是买一种生活方式的概念是他们要做的工作。

谈及“艾弗森家具”为何进驻郑州,郑州艾弗森家居总经理安波分析

说,郑州是全国家居市场的风向标,这次进驻郑州,艾弗森家具公司前后投入了近2000万元,除了在店面面积上下工夫,店面设计、产品陈列也力求高端。

东成红木家具馆是广东中山东成红木在郑州开设的第一家专卖店。郑州东成红木家具董事长、河南铭仁家居有限公司总经理周铭表示,做生意,除了品牌和实力以外,服务是第一位的,只有做到最好,才能吸引更多的消费者。

业内人士认为,在看似低迷的市场背后,说不定隐藏着新的机遇,高端品牌主动出击,另辟蹊径谋求新发展模式,迎战不断变化的市场,朝着优胜劣汰的方向又迈进了一大步。

### 东成红木:细节品质是卖点

2015年的家具主流市场压力重重,尤其是不少靠走量的家具产品,受制于整体市场的影响,销售压力更大。如何调整产品、调整市场成为行业关心的焦点。

记者在采访经销商时也发现,原先不少实力强大的家具经销商,现在都开始逐渐转向经营高端家具品牌,有经销商表示:“主流家具市场依靠走量的家具产品已经很难生存,而高端家具品牌主要面向小众市场,受到的影响比较小。”

不过,现在要经营高端家具品牌,“品牌纯正性”是一个重要的方面,因为消费者对品牌的来源地,以及产品生产地都已经非常关注,这是行业人士的普遍看法。

郑州东成红木家具董事长、河南铭仁家居有限公司总经理周铭告诉记者,东成红木能发展成红木

行业的龙头企业,根本原因一是注重细节、品质,包括手工、包括选料。二是注重产品的设计,东成的设计能力在全国都是排前靠前的。此外,东成也非常重视人才的培养,以及品牌营销和文化营销,2014年,策划出版行业著作——《新古典红木家具》,在产品风格和品牌发展上取得突破性发展的同时,亦为行业可持续发展倾尽全力,也带动整个企业和品牌的发展。

东成红木开业盛典也别出心裁,携手河南天音文化,以红木文化艺术为主题,同时还有书法大师展示书画鉴赏,让大家见识用笔巧妙,笔走龙蛇,龙飞凤舞,一幅幅刚劲有力的书画跃然于纸上。活动中还有民族舞蹈、歌曲现场演绎,让大家身临其境感受传统文化带给大家的乐趣。赵青 文图

### 上海荣欣装潢 全城征集 “35天工期”样板工程

“成品装潢”商业模式由上海荣欣装潢5年前首创,该模式以其“标准化、工业化、数字化、惠民化”的显著特性受到了广大装修业主的高度认可。

“成品装潢”是一种领先国内装修行业的第三代装修模式——工业化装修,包括主材配置、施工工艺、功能标准、家具饰品、电器配套等按一定规则完整确定、标明总价后整体销售的整装模式,可让客户享受到先体验、后装修、透明无增项、装修0风险的服务。

4月23日至5月7日,上海荣欣装潢河南公司面向全城征集“35天工期”样板工程,每个小区每个户型仅限1个名额。详情可致电晚报家居热线13592669105进行报名。赵青