

家居市场进入“热夏” 居然之家、宜华生活 沪上名家、海韵欧德宝 强势扩张

按照惯例,6月份并非家居建材市场的旺季,在家居业里唱主旋律的往往是“打折促销”,然而今年家居圈儿却有了新景象,近期市场上就集中爆发出了一轮新店开业潮……借着新店开业的契机,商家也带来了一系列的优惠促销活动,为市场注入了一股热闹非凡的新活力。

年初多项房产政策的“松绑”,都为家居行业提供回暖动力。业内人士认为,经过去年一年市场的冷静,品牌影响力已经开始出现,那些影响力大、优惠力度大以及产品性能较佳的牌,更受消费者欢迎,居然之家、宜华木业、沪上名家、海韵欧德宝就果断抓住时机进行扩张,攫取更多客户,成为抢占市场蛋糕的最终赢家。 赵青



居然之家 举办顶层设计展 引导生活方式消费

6月16日,“2016年第四季室内设计·中国行”正式在居然之家郑州店负一层拉开帷幕,为郑州消费者带来一场设计的分享盛宴。

据了解,“2016年第四季室内设计·中国行——‘居然顶层’设计名家邀请展”是由组委会联手居然顶层设计中心诚邀业界各地名流近百人,以其各自的优秀作品联合展览。其中“12·间”公益设计作品展将再现大师

们演绎“设计为民生”的经典案例;国内业界一线主流设计名家的扛鼎之作也各展精彩。业内人士表示,这样的展览于国内可称得上是规模最大、水准最高、领跑行业的展览盛会。

此外,“墙艺设计大赛”重新整装升级重磅亮相,主旨在于推动新锐设计力量的快速成长,搭建设计新势力同设计名家相互间直接有效的沟通桥梁。



沪上名家 未来路生活馆开业 传统家装转型升级

6月18日,沪上名家品质装修生活馆开业,这是沪上名家调整战略的一步重大转变,也标志着从2015年10月以来,沪上名家决定逐渐摒弃套餐式,只做品质家装的尝试。

在开幕式上,沪上名家装饰董事长孙蕾就沪上名家的发展历程、取得的成绩以及对企业未来发展的目标作了发言。孙蕾表示,2010年沪上名家装饰成立至今,这6年间,沪上名家装

饰一直致力于传统家装市场探索和改革,同时也紧跟时代发展进行互联网家装模式的创新。随着中国新中产阶级的逐渐崛起,他们将成为未来中国市场主要的消费群体。他们对生活品质有要求,对装修服务也有独特的看法。2016年下半年,沪上名家装饰会继续积极迎接新的挑战 and 机遇,调整公司发展战略,回归品质装修的初心。

宜华木业 更名宜华生活 打造住居一体化服务商

5月份,上市公司广东省宜华木业股份有限公司正式更名宜华生活科技股份有限公司。这家手握600万亩林木资源的专业公司,正在超越市场的估算,致力于成长为引领行业的住居一体化服务商。

美式休闲实木家具(客厅+餐厅+主卧+次卧,17件)市场价是11万元,现在只需43845元;现代纯实木家具(客厅+餐厅+主卧+次卧,18件)市场价6.7元,爆款价31303元。用户消费满万元即赠送VR眼镜+除醛服务,甚至还有赢取免费全家双飞海岛游的机会+免单4999元惊喜——这就是宜华生活于6月10日~7月10日在全国各体验馆、专卖店推行的主题营销活动。这家更名后的上市公司,用这场名为“>你所想”的大型回馈用户活动来对自己新名字做出解释。

目前,宜华生活拥有超过600万亩的林木资源;拥有总占地面积6000亩、建筑面积约350万平方米、生产规模达到年产实木家具300万套、木地板800万平方米和沙发400万套的八大制造基地。

海韵欧德宝 重装开业 多重优惠回馈消费者

6月18日,ODBOOM(海韵欧德宝)采暖系统郑州凤凰城店举办重装开业庆典活动,记者了解到,ODBOOM郑州市区7家店面都将为消费者提供最实惠的服务。

中昊暖通设备有限公司总经理李浩在致辞中表示,中昊暖通是一家专业从事采暖舒适家居系统的销售与安装的公司,具有优质的客户资源与完善的售后服务,将制定天使计划对老

客户进行回馈。

ODBOOM(海韵欧德宝)创建于1916年,现代化工业发达的德国-巴登-符腾堡州海德堡古城,自2001年进入中国市场,为了打造最安全、最先进的世界级“ODBOOM(欧德宝)”品牌采暖设备(散热器、低温辐射采暖、燃气壁挂炉),建立北京、广东两大生产基地,秉持德国工匠精神,并以ODBOOM品牌理念和质量管理模式,奉献优质的产品。

红星美凯龙宣布1001战略 车建新领舞互联网+2.0

6月18日,在电商上演混战之时,在上海世博中心,红星美凯龙举办了“为中国生活设计”30周年盛典,正式宣布将实施“1001战略”。这两件看似并无直接关联的事件,或许将决定中国互联网的格局。 赵青

红星美凯龙将实施1001战略

车建新发表开场致辞,宣布红星美凯龙将实施1001战略。该战略提出,红星美凯龙将利用技术手段进行企业智能化,在实体商场拓展到1000家的基础上,打造1个互联网平台,以家为核心进行业务的上下游跨界

外延。同步构建的设计平台,将使设计美学理念贯穿整个泛家消费产业链条。倚靠线上线下一体化赋能的互联网+2.0模式,红星美凯龙将联合泛家居行业共同打造1个商业生命共同体。

“1000家实体店+1个互联网平台”同步拓展

据红星美凯龙家居集团总裁李斌介绍,在线下方面,红星美凯龙将用自营和委管两种方式打造1000座城市家居MALL。从原先的一、二线城市,垂直下沉开到三、四、五线,重点县城和城镇。“同时运用互联网技术将家居MALL升级为家庭MALL,将实体店变成主力社区商业体,成为街区和社群的公共客厅。”

在线上方面,红星美凯龙将打造1个大的互联网平台,并以家为核心进行五大业务板块的跨界外延。

家居业上游的房地产业务,成为红星美凯龙跨界的最大目标之一。“首先从用户购房开始,我们要做一个独立的、纯粹的置业顾问模式,解决买房者和卖房者之间的信息对称和信任问题;同时基于设计美学理念,通过对用户大数据的分析,在地理位置、建筑风格、周边环境等匹配度上进行智能推

荐。”李斌表示。

而目前痛点明显、分散无序的家装市场,无疑则会成为红星美凯龙未来的主攻方向。据了解,红星美凯龙A股申报中拟募集资金中有5亿元将直接投向互联网家装。“我们以设计和品质感真正解决用户的装修烦恼,对用户家庭的环保负责。这将是红星美凯龙未来不断壮大的核心引擎。”李斌讲道。

此外,在商品层面,红星美凯龙还将涉足桌布、窗帘、花瓶,甚至是家电等家具辅件产品,同步在服务领域拓展保养、维修、家政等业务,并将金融产品贯穿上述一系列业务。

李斌表示,伴随着1000家和1个互联网平台的拓展融合,“红星美凯龙将成为以家为核心的、满足中产阶层需求的、提供家庭生活全套解决方案的中国最大的泛家消费服务平台。”

这个6月,有一种热叫郑州热 有一种节叫金马凯旋聚惠节

郑州金马凯旋家居CBD,380万平方米家具、建材、灯饰河南分销中心,中原地区家具、建材、灯饰的工厂直销总部,时值建材MALL“大MALL街铺”开盘与国际家具MALL周年庆两大节点,郑州金马凯旋家居CBD在6月重磅推出聚惠节系列活动,为投资者搭建创富平台、为消费者谋取福利、为行业发声。 赵青

做房东,财富爆炸的原始股

定制家具以其个性化、专属性等优势备受消费者的青睐,6月25日,建材MALL“大MALL街铺”即将震撼开盘,首推定制家具馆黄金旺铺珍品,其面积自由分割,五年无忧托管,1万抵3万全城火

爆开抢,即买即租即赚。

首付10万起抢做房东,目前定制家具馆未开先火,老板电器、华帝厨电、苏泊尔整体厨房、3M净水器、方太厨电、意大利橱柜、百能橱柜等数百家品牌抢先签约入驻。

抢红包,家具团购的聚惠节

国际家具MALL是中原地区大型的集中式家具商业综合体,6月25日~26日,家具MALL将举行周年团购聚惠节,在过去的一年时间里,家具MALL满足了数十万人的高端家具产品采购交易和展示体验的采购需求,成功将郑州金马凯旋家居CBD国际家具MALL构建成了一线家具品牌中原地区规模

最大的营销中心。

值此开业周年之际,家具MALL携3000个家具、建材品牌大联销,给消费者提供年中最大实惠最给力的一次团购盛宴。届时,消费者还将享受到工厂批发特供底价,活动期间还为广大消费者准备了最高免单4999元周年庆大红包,抽取名牌家电等丰厚大奖,100%中奖。

最六月,行业声音年中汇聚

6月25日~30日,中国(中原)国际红木家具艺术展暨中式生活博览将在郑州金马凯旋家居CBD五楼“中国红·凯旋官”举行,以“襄盛举·中国红·赢未来”为主题的郑州红木家具展,将在“红木与中式文化生活、渠道与消费”等方面以全新思路搭建行业平台。

在这里,您将欣赏到中式生活体验馆,将红木、摆件、家居饰品、沉香、茶等中国传统文化元素完美演绎,给观众一个更加全面的体验形式,展期中还有“中国红

木产业投资高峰论坛”、“秀美华章-传统服饰展演秀”等多元化的活动,从而为红木行业和中式生活传统文化开辟了新的营销途径,也让广大专业观众及红木爱好者耳目一新。

与此同时,“聚智谋变、常态突变”中国建材家居行业营销终端战略论坛也将在6月25日开坛。彼时,郑州金马凯旋家居CBD将汇聚行业重量级大咖,论道新型商业模式。