

结合自身定位经营 机遇与挑战并存

华康名家私总经理 梁建伟



去年宁波家居卖场的整体情况较好,没有一个特别主导或者绝对垄断的企业,各家卖场都在根据自身定位做经营,例如,德克德家定位高端,华康名家私比较大众,红星美凯龙是全国性企业,以建

材类为主等等。

个人认为,宁波家居经销商的整体能力和团队运作还是相对落后的,单一品牌做到过亿业绩几乎没有,这是商场和商户都面临的问题。未来,每家不同商场都要根据自己的实际特色,来解决现有的问题和困难。基于目前的整体形势,机遇与挑战并存,从品牌优胜略汰的角度而言,强者愈强,市场“二八定律”会越来越明显。

整合资源集思广益 促进行业共荣发展

港隆家居总经理 沈浩飞



我从2000年从事房地产至今,这个市场一直在发生变化。最早接触精装修是在2002年,近年来随着外地品牌开发商进驻,我们也参与了招商、德信等新开发楼盘的合作。港隆家居11月份开始自己运营,有一个内外联动的商业街,非常愿意提供平台给房展、车展进来,也让家居卖场的商户看看有没有合作的机会。

“全装修时代”我们要参与得早一点,尤其是建材、家具兼有的卖场,还是

要多动动脑筋。其中,建材类我们将整合资源与房产商合作,家具方面打算积极抢驻样板房,争取给客户一点“先入为主”的印象。“三个臭皮匠顶个诸葛亮”,大家集思广益促进行业共荣。

促进产业链融合 让消费服务便捷省心

第六空间国际家居总经理 庞忠焕



第六空间从2006年到2015年的十年间,被冠以“贵”的消费定位,当时“以贵为美”的五零、六零年代精英是主流消费群体,随着七零后、八零后,甚至九零后消费群体的崛起,他们更具国际化视野,更尊重自己的体验感受,也让我们有了新的认识和思考。

未来的行业发展无论怎样,推行全装修实则也是减少消费者的麻烦。整个产业链的发展融合,就是基于对消费者的服务,有更好的产品力、服务力、体验力。同时,家居卖场积累了大批消费数据,可以结合开发商、设计方进行消费者喜好的户型结构和产品研究,共同努力以更便捷、更省心的方式帮助客户完成家的打造,也希望各家卖场找准定位,碰撞出不一样的火花共荣发展。

细分整合将至 以个性化服务锁住消费者

宁波兴普地产副总经理 陈振蒲

虽说家居与房产是相关行业,但实际上隔行如隔山。未来的“全装修时代”,整个行业将风云突变,“二八定律”将迅速到来,细分的整合也即将开始。在装修过程中,硬装要给客户三种以上的风格,比如美式、欧式、现代;在营销上,我们始终在尽力给客户多一些



不同的体验,家居品牌可以提早介入,这对后期销售也更有利。

随着定制、个性化的升级,家居卖场是否能在提供各类家具的同时,将锅碗瓢盆的问题一并解决。又如淋浴房的定制,能否在整体解决防水问题的基础上,提供各式形状、尺寸的定制,这在技术上完全可以做到,也将有效解决开发商的痛点。再如,有客户需要在床上加装两根柱子方便夏天挂蚊帐,有点厂家愿意定制,而有些则不肯。个性化细致的服务永远是锁住消费者的关键,整体解决方案越贴心越合理,也将越吃香。

房产+家居 只有融合才能实现共赢

全经联宁波地产创新俱乐部副会长王贤丰



听了各位嘉宾的发言,心里感觉很温暖。在从事房地产行业二十多年间,曾与软装公司、设计公司接触较多,整个家居行业的氛围非常好,但开发商并没有把很多产业资源整合进去,如果大家可以早一点交流、早一点融合,在营销之外的其他方面也将有长足的进步。

全经联营销专委会成立以来,得到了业内的大力支持,组织多场探讨活动也取得了一定的影响力。这个时代,无论是房产开发还是家居产业都越来越专业,只有融合才能实现共赢。

行业面临洗牌 融合关键在于全方位服务

现代商城营销总监 许林亮

随着全装修步伐的推进,家居市场



的销售模式将发生变化,之前更多的是直面消费者,而之后是面对开发商的批发模式,经历这一轮变革,行业将面临洗牌,告别“大锅饭”时代。

这是一个挑战与机遇并存的时代,基础建材方面,卫浴、吊顶等的销售对象发生了变化,要更加注重品质和售后;软装方面,家具、电器、灯饰等成了消费者选择的重点;个性化服务方面,定制家具、环保家居、智能家居会成为一大热点。当然,家装行业从前期销售到后期服务都要严把质量关。与房产的合作,关键在于团队、营销、售后等全方位服务,为消费者打造一个完美的家。

强调有温度的服务 以品质提高生活品味

红星美凯龙鄞州商场常务副总李晓菲



红星美凯龙是全国连锁的企业,一路从“家居卖场”走到“家居贸易”时代,以提高生活品味为已任,就是要帮助消费者打造一个未来的家,寻求与高端设计师的合作,提供个性化需求的打造。

去年,我们联合了全国200多家工厂进行“正品查询”,通过扫描二维码的方式参与打假,确保家居品质。同时,红星美凯龙设立了“环保门槛”红线,倡导家居的绿色环保。未来定位以中高端为主,注重打造消费者的服务口碑,提供专业化、个性化的设计以及有温度的服务。此外,我们提出了“互联交融”,未来的格局是“一千家卖场+一个互联网平台”,相信家居行业会越来越美好。

NBHK

华康名家私

日湖店 联丰店

3月11-12日

华康名家私 春季欢乐购

厂商联袂 低价先行

限时疯抢

放价狂欢 1

送休闲椅 食用油

满送

疯狂满送 2

每天每店前20名下单顾客

现金100元

满3000元以上

现金直返 3

每日精彩时段 大奖层出不穷

抽iPhone7...

共200多个奖项

惊喜狂抽 4

详询
热线

87660727

日湖
门店

江北区环城北路与人民路交汇处
地铁2号线倪家堰出口

联丰
门店

海曙区联丰中路与机场路交汇处
地铁2号线丽园南路出口西北500米

