

家装·材料

C 叠 宁波广告独家代理: 宁波博派文化传媒有限公司 广告投报热线: 0574-87193030 15908591282

本叠导读

家居行业十大代表性事件

详见 C1-C2 版 壹周·行业资讯

小房大爱

详见 C3 版 壹周·大家样板

花园美景 初步呈现

详见 C4 版 壹周·装修日记

想要了解任何您关注的楼盘, 或对本期内容有任何看法, 请留言至 (Email: yz1sbd@163.com), 也可直接拨打热线 0574-87194040 告诉我们。

2011年惊动家居行业



十大代表性事件

来源:《北京商报》

2011年的家居业并不平静,有可圈可点的创新事件,有整个商界都为之瞩目的商业动向,也有让业界蒙羞的一个个“黑榜”。无论是好是坏,是功是过,都印刻在家居行业发展的历史年轮上,供后来者借鉴、警醒。这里盘点出的是上个年度里惊动家居行业的十大代表性事件。

事件一



红星美凯龙从万科挖来总裁

8月底,一位名叫袁伯银的成为红星美凯龙新总裁进入媒体视线。此前,他的正式身份是万科执行副总裁,曾在华润、百安居、万科等多家企业担任高管。据称,红星美凯龙用高薪挖来袁伯银,主要掌管家居业务的运营和人力资源的建设,而红星家具集团董事长车建新则更关注于战略、地产及融资。

视点:袁伯银跳槽红星美凯龙在业界引起轰动。首先在于他的身份不同凡响,其次则是家居企业开始引入职业经理人,推行现代化管理制度。红星美凯龙用挖人的方式,给行业树立了一个榜样。

事件二

达芬奇家居被曝造假

7月10日,央视“每周质量报告”报道,北京的唐女士花280多万元从达芬奇专卖店购买的40多件天价家具竟然散发出强烈的刺鼻气味。经国家家具及室内环境质量监督检验中心检测,被判定为不合格产品,由此向全国消费者揭开了自称“100%源自意大利生产”的高端家具品牌达芬奇涉嫌产地造假的内幕。

视点:央视曝光后,达芬奇否认造假,新闻发布会上CEO哭天抹泪,年底又不服工商处罚。达芬奇上演了一出闹剧,其高端家具代名词的声誉已经丧失殆尽。由此,众多洋品牌“挂羊头卖狗肉”的现象也有所收敛,不失为达芬奇对行业的“贡献”。

事件四

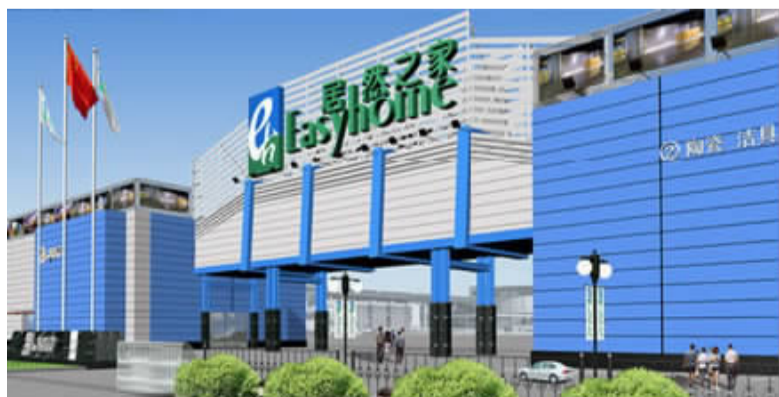


TATA 创立电商“分赃”平台

“五一”前夕,TATA木门自建电子商务平台正式上线,消费者无论在哪里下单,品质、款式都没有区别,利润由负责安装和服务的属地经销商享有,直接签单的店员统一享受两个百分点的提成,TATA则按出厂价卖产品给经销商。这个被其董事长吴晨曦取名为“分赃系统”的电商平台,在试营业的20天内,网店就签下了1890单。

视点:做电子商务,叫得凶,抓到实质的少,直到TATA创立了“分赃系统”,将链条上的工厂、经销商、店员和销售员4个环节的利益全部分解,才有效地规避了传统渠道与电商渠道的矛盾。“商务,轻电子”的“分赃”模式,开启了品牌企业出击电子商务的成功尝试。

事件三



居然之家首推送货零延迟

3月12日,居然之家宣布推出“零延迟”服务,承诺在消费者提供送货条件的前提下,在居然之

家经营的所有家具建材商户都必须按合同约定的时间完成送货和安装任务,否则就要承担违约责任,支付给消费者相应的违约金,并面临被居然之家清理出场或停止合作的处罚。

视点:产品送货延迟,是家居行业发生频率最高的事儿,为此商家和消费者都头疼不已,但从来没有得到真正解决。居然之家承诺零延迟,给家居行业带来了服务的新挑战,推动了企业服务意识的提升和管理水平的提高。

从来没有得到真正解决。居然之家承诺零延迟,给家居行业带来了服务的新挑战,推动了企业服务意识的提升和管理水平的提高。

事件五

惠达卫浴暴露促销潜规则

国庆节过后,北京市发改委发布一则企业促销违规消息,点名批评一批企业虚标原价搞促销,其中惟一上榜的家居企业是惠达卫浴。对于惠达卫浴的促销价格,抽查人员没有找到有交易记录的原价,因而被认定为虚标原价。

视点:每逢节日促销,抬高价格改个价签,从而打出更低折扣,在家居行业是公开的秘密。惠达卫浴运气不好,被发改委“碰巧”查到了。惠达卫浴遭点名批评,揭开的是家居行业普遍虚标原价搞促销的潜规则。(下转 C2 版)