

生活南京·居家 Home

南京最权威的家居杂志

“民牌”家居卖场老总访谈

B32、B33、B35

装修套餐专为三种人“调味”

B37

“民牌”家居卖场评选揭榜

2007南京家居卖场四大关键词之解读

经过近一个月的紧张评选,快报《居家》2007年度家居总评榜“民牌”家居卖场评选的获奖名单终于揭晓。根据消费者的投票情况和业界专家的意见,金盛国际家居江东门广场、红太阳家居广场等荣膺“民牌”卖场称号。

2007年,南京的家居建材中等以上规模的卖场已有50多家,远远超过了30家左右的饱和量。为了能在激烈的竞争中取胜,这些商家采取了连锁扩张、资本运作、概念营销、竞争合作等多种不同的手段,既赢得了市场,也赢得了消费者的信赖。

连锁扩张

2007年,红太阳家居广场迈皋桥店开业,并将在2008年尝试向周边市场发展;2008年,红星国际家居广场将在夫子门开设新店;金盛国际家居广场2008年将开设两三家左右的新店;月星国际家居广场将扩容……看中了连锁扩张所能产生的规模效应,如今这些人们耳熟能详的“老字号”更加坚定地走上了这条道路。企业的规模在不断扩大,盈利能力在增强,消费者也可以更加方便地选购到物美价廉的产品。

资本运作

被人们看作作坊式工厂一样发展壮大起来的家居建材企业,正在得到国际资本市场的青睐。如果说两年前科宝博洛尼引入4家投资机构首开家居融资先河,那么越来越多的家居企业获得投资集团注资则在告知人们一个事实:家居行业已经成为投资新热点。2007年,美国最大私募投资基金之一华平投资集团与国内家居连锁巨头红星美凯龙连锁集团商谈入股事宜,注资金额将达到15亿人民币。金盛国际家居也已经筹备在澳洲开店,并且准备今年在港上市。石林家居也正在谋划

资本运作的具体事宜,新一轮的资本角逐赛已从2007年开始掀起。

概念营销

2008年北京奥运会给了中国本土家居品牌一个走向国际化的机会,也让不少家居卖场尝到了“奥运营销”的甜头。继月星家居与皇朝家私携手后,越来越多的家居卖场盯上了“奥运营销”,更盯上了概念营销。

“情满万家”、“爱家日”、“完整扮家”……各家居卖场根据自己的特色提出了越来越多的概念,并且也将其中的不少概念付诸实践,这让消费者能更深入地

理解崭新的家居理念。

竞争合作

2008年南京家居市场将迎来世界级明星——宜家家居。2007年,宜家家居已和红星美凯龙在南京举办了发布会,公开它们的合作关系,而这也拉开了家居卖场之间竞争合作的序幕。在此之前,石林家居与百安居也在海福巷尝试了不同业态的合作。

业内人士表示,不同家居业态、不同类型的企业的竞争合作、并购重组,对于有效利用资源、满足消费需求大有好处,而这也将直接影响家居市场的整体竞争格局。

快报记者 王燕

“民牌”家居卖场老总 畅谈2008发展大势

家居乐 将触角伸向最前方

受到房地产市场的影响,家居乐建材超市龙蟠店店长周峻认为家居市场的总体份额也具有很强的不可估性。但同时,他也对建材超市的发展前景十分看好,随着市场细分时代的来临,将会有更多的消费者认可建材超市这种新的经营模式。

紧盯目标不贪心

在市场不断细分的背景下,如何才能更好地在竞争中立足?周峻认为应当紧盯着自己的目标市场,不要贪图大而全。

“2008年一次装修的市场可变因素太多,二次改善的市场因此更有优势。”周峻认为,这部分业主与家居乐超市的定位十分符合。与此同时,一部分厌恶了传统租赁式市场价格虚高、讨价还价、售后服务不到位的都市白领也会对超市模式产生依赖感,他们将成为建材超市的忠实粉丝。

吸引顾客多次购物

2008年市场的竞争格局也会发生新的改变,会出现不同市场交错竞争的局面。“比如处于相同区域的卖场,会同同时与其他区域的卖场相竞争;相同业态的卖场会与其他业态的卖场相竞争;定位不同的

卖场会彼此联合,与其他卖场集团相竞争……”竞争格局的复杂性,决定了各个卖场都应当培养消费者对自己的忠诚度,吸引他们多次购物。

客户经理先接触

基于市场前景和竞争格局的分析,周峻表示,家居乐将在新的一年更加深化客户服务理念,保证价格不高、服务领先。我们会在建材领域首度推出客户经理,就像银行的客户经理一样,为不同消费者进行深度服务,做他们的居家装修顾问。

与此同时,我们还会通过进驻小区等方式,进行市场的前端接触,提供预先的公益服务。比如在新开盘小区举办公益讲座等,提升品牌在消费者中的影响力。“让即使目前没有消费需求的业主,在有需求时能第一个想起我们。”

快报记者 王燕
见习记者 董婷婷

2007年度家居总评榜

家居卖场榜

消费者心中的“民牌”家居卖场
金盛国际家居江东门广场、金盛国际家居

桥北广场、红太阳家居广场、红星国际家居广场、月星国际家居广场、高力家具港、石林光华

门广场、石林家乐家广场、金陵装饰城、家居乐建材超市、好美家建材超市、华东家具城

提名奖
茂亚国际家具广场、亿源装饰城、万居家世界、南京义乌商品城装饰广场

新江北 大金盛

桥北“L&D陶瓷\新中源陶瓷\美加华卫浴”全场4折起售
Happy New Year!

震撼底价 贺新禧

品牌沙发软床实价销售,最低4折起,数量有限,售完为止。

软床	巴赛罗三 商品:皮床+床垫+床头柜 原价:4200元限4套 现价:2900元	罗曼假日 商品:皮床+床垫+床头柜 原价:7400元限5套 现价:3380元	华伦蒂诗 商品:皮床+床垫+床头柜 原价:6880元限5套 现价:3980元	美斯 商品:皮床+床垫+床头柜 原价:9800元限6套 现价:4800元	金英马 商品:皮床+床垫+床头柜 原价:8000元限3套 现价:4800元	奥帝 商品:皮床+床垫+床头柜 原价:7980元限5套 现价:5500元	沙发	米三斯 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:5500元限10套 现价:2150元
时尚生活馆 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:4800元限5套 现价:2180元	皇雅居斯 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:5800元限5套 现价:2200元	万紫轩 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:4900元限5套 现价:2300元	亚泰 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:4800元限5套 现价:2380元	康尔 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:4180元限3套 现价:2480元	金量 商品:皮沙发+茶几+边几 原价:5800元限5套 现价:2580元	帝豪 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:5680元限5套 现价:2600元	爱格 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:5680元限4套 现价:2600元	名阁 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:4750元限2套 现价:2600元
泰明星 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:4800元限5套 现价:2600元	诺玛卡萨 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:5300元限5套 现价:2688元	美思达 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:4680元限5套 现价:2780元	欧宝 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:5800元限5套 现价:2800元	斯可普 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:5100元限5套 现价:2800元	美国 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:5980元限5套 现价:3180元	佐盟 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:6280元限5套 现价:3480元	格适 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:6900元限5套 现价:3500元	非洛 商品:布艺沙发+茶几+边几 原价:12999元限8套 现价:6999元

地址:南京长江大桥北首(大桥北路24号)
总机:025-85051000 http://www.chinajinsheng.com
客服热线:025-85053315 85051315
公交131、136、150、151、鼓楼、盐亭、中六、汉六可直达

全国五星建材市场
南京服务名牌称号
ISO9000
质量管理体系认证