

华东 MALL、原料城双箭齐发 红太阳大手笔挺进家具业

9月23日,由南京家具行业协会、现代快报主办,红太阳集团承办的“2008中国·南京新家具时代高峰论坛”即将盛大开幕,许多业内的专家人士对红太阳集团全新涉足家具行业,给予了充分的肯定,并抱有极大的期待。

华东mall各种业态融为一体

依靠强大的经济实力,红太阳一直以大手笔享誉行业内外。初次进军家具行业,红太阳便采取两翼并举的大动作,华东 MALL 家具生活馆和红太阳装饰原料城家具博览中心双箭齐发,目前两店的招商工作都在火热进行中。

红太阳集团相关负责人说:“红太阳迈进家具行业,是出于方便消费者一站式购物需求的考虑。建材、家具不能分家,红太阳拥有在建材行业 12

年的打拼历史,我们也会在建材领域的成功经验带入家具领域的运作。”

华东 MALL 家具生活馆规划总建筑面积 6 万多平方米,共五层建筑,其中地下一层停车场,可停车位 600 个;地上四层,为家具经营区,分别是一层为品牌家具形象店与台湾特力屋次主力店,二层为软体家居广场,三层为现代板式家具、儿童套房,四层为实木、古典、欧式套房系列。目前家具馆已建到地上三层。

除了值得期待的家具生活馆,华东 MALL 更是一个拥有建材、百货、超市、购物、娱乐、餐饮、休闲等综合业态于一体的超大型“shopping mall”。目前,苏宁、肯德基、百安居、沃尔玛、国际百货巨头及 CMG 国际影院等六大主力店已相继入驻或签约,计划整个项目将于 2009 年底完成全面开业迎客。

原料城 辐射周边 威力强大

红太阳家具博览中心经营面积达 20 万平方米,是南京乃至华东最大的家具卖场,为周边地区近 500 万潜在消费群体带来全新的家具购买体验,直接辐射苏南、苏北、皖东、皖南、皖北等市场。同在红太阳装饰原料城内的装饰建材品牌旗舰店与红太阳家具博览中心是相辅相成的,从装修建材到家具进场,在红太阳装饰原料城内可以一站式解决。这也是红太阳装饰原料城最大的优势所在。

红太阳装饰原料城邻近板桥新城,其中家具博览中心包括品牌家具旗舰店、定制家具体验馆、家居饰品主题馆、现代办公家具馆、江苏品牌主题馆、广东品牌主题馆、四川品牌主题馆和浙江品牌主题馆。

南京家具行业协会秘书长徐长林说:“红太阳 12 年来成功运作红太阳装饰城,使之成为了南京地区最具影响力专业建材市场,乃至华东地区最大体量的装饰建材市场。”作为南京家具界资深专家,徐长林十分关注红太阳集团涉足家具行业的举措。“红太阳装饰原料城的家具博览中心能充分发挥得天独厚的立体交通优势,相信未来的家具博览中心能起到以南京为核心,辐射苏南、苏北、皖东、皖南、皖北、山东、河南等市场的威力。”

四川家具进出口商会秘书长荣一伟在考察过装饰原料城后说:“原料城的体量规模令他震惊,我们将会整合四川企业、品牌资源,采用组团进驻和厂家直营店的方式,和红太阳集团进行战略合作,做大做强四川品牌。”

快报记者 童婷婷

对策

(上接 B1 版)

必须增加营销渠道

对于中小型代理商经销商而言,最怕厂家发出的一纸涨价令,因为涨或不涨都有风险。经销商代理商是家具的终端销售者,直接面对顾客。不论家具涨价的客观原因是什么,消费者似乎并不买账。不少经销商代理商只得自己承担涨价的差价,不敢向顾客涨价。

徐长林说:“在涨价之前,可以适量囤货。这样经销商就不必再害怕厂家是否涨价,当然,这也是冒风险之举。”经销商代理商在保持原有的分销、经销、代理等渠道之外,必须增加营销渠道。不具备物流、配送、仓储能力的商户可以依托有能力的家具卖场,以较少的投入获得较高的回报。“在南京,位于板桥新城的红太阳装饰原料城,就是具备很强仓储物流能力的卖场。家具企业和经销商可以考虑和这样的卖场合作,利用他们的优势资源,提高自身抗风险的能力。”

商就不必再害怕厂家是否涨价,当然,这也是冒风险之举。”经销商代理商在保持原有的分销、经销、代理等渠道之外,必须增加营销渠道。不具备物流、配送、仓储能力的商户可以依托有能力的家具卖场,以较少的投入获得较高的回报。“在南京,位于板桥新城的红太阳装饰原料城,就是具备很强仓储物流能力的卖场。家具企业和经销商可以考虑和这样的卖场合作,利用他们的优势资源,提高自身抗风险的能力。”

还要壮大服务体系

“知名度和美誉度是品牌营销的两翼,要被人记住不易,要被人爱上更难。”当各家具产品的质量很接近时,提高消费者对产品的美誉度,很大程度上取决于客户服务是否优良。“在中国,消费者深感家具行业的不规范和不合理。导购员对所售产品一知半解、买了家具无人维修、退货期限内受阻重重,谁来消除消费者心中积压已久的疑惑?”

在服务方面,家具品牌必

须建立全面的服务体系。比如,建立一支专业安装队伍,配备专门技术工程师,确保消费者合理退换货及售后维修。

徐长林说:“中国企业如今面临的困难,很多国家和地区早前也都遭遇过。中国家具产业的前景肯定会有所变化,如何促使整个产业走上良性发展的轨道,需要家具行业的每个品牌、每个企业、每个经销商共同努力。在即将召开的高峰论坛上,我们也希望听到更多的声音。”

快报记者 童婷婷



锦华装饰·堂老师说家装

家装设计的留白



锦华装饰研发中心认为,在家中可以适当地留有一些空白,既能让家不会因为一些完全没有必要添置的家具而显得那么拥挤,还能为以后的生活积累留出施展魅力的余地。

房屋在做设计之初需要将它视为一个整体,先勾勒出空间的风格,譬如说房子格局的调整、颜色的基调等等,虽然在后期的局部空间中,这些都会有更细致的表现,但一个事先做过整体规划的空间更容易彰显出风格特点和表达出主人的意愿来。

对于现在的住宅来说,格局往往是固定的,拆墙和砌墙的工程都比较浩大,这两项最好在设计之初就对日后的可能性做出充分的判断,不然以后再做这两方面的改动就很麻烦。在空间够用的情况下,维持原状可能是较好的选择,一来是因为很难充分预料到日后的变化;二来也是因为即使在明确未来肯定要进行调整的情况下,现在也无法做出符合那时需要的判断。所以建议将那些用途不明确的空间保持结构上的原始状态,不要急于大动干戈。

这个留白往往能成为空间中的机动部分,可以随时根据家中临时出现的变化而赋予其暂时性的功能。譬如一间空房,在稳定的情况下可以根据自己的喜好设置为一间书房,一间游戏室,一间更衣室,或者是一间储藏室;而一旦有亲戚朋友来访,要小住几天,那么它就可以立即变身客房;又或者逢年过节,家里有朋满座,有时就会需要一个秘密的会客室。这样的留白设置其实不仅为未来留出了空间,而且也为现在的生活提供了各种可选择的余地。



咨询电话 96011
堂杰: 江苏省装饰委员会副主任
锦华装饰设计研究院院长
高级家装设计师、首席设计师

南京第二届家装博览会

【时间】9月29日—30日上午9:30—17:00 【地点】新街口管家桥65号新华大厦7楼新闻发布中心

【主办单位】现代快报《居家》编辑部 现代快报家装俱乐部

【协办单位】江苏省理化测试中心、江苏省消协装饰监督站、house365家居网、house158南京家居装饰网

【支持媒体】南京电视台、南京体育频率《明月照我家》、南京音乐频率《完美生活家》、东方卫视、《装饰情报》

「空前实惠 劲爆登场」

本次活动汇集南京家装市场最具品牌活力的新劲品牌家装企业和南京顶尖橱柜、地板、陶瓷、卫浴、洁具品牌,他们历经数月精心准备了丰盛的家装大餐,优惠力度可谓空前绝后,签单就送大礼,组委会还将组织四轮抽奖活动,凭交定金凭据可抽大奖,中奖率高达50%。品牌建材限时超值团购,专供现代快报家居读者特价。空前实惠,大礼环环相送!

「品质保证 环保无忧」

参展家装品牌及家居材料品牌经过精心挑选,不但讲诚信,售后服务保障到位,而且在设计方面具有较高品位,强大的设计团队让家更具品位;在施工方面,技术精湛,精益求精,无质量之忧;环保方面,所有选材经过严格把关,不允许有一张不环保的材料进入工地,所用的胶水、油漆、涂料等必须有严格的环保认证,所有工程验收合格后必须进行环保检测,空气质量达标方能交付给业主入住。

「媒媒监督 全程服务」

现场所有签单业主可到组委会登记,领取《现代快报》家装俱乐部会员卡,凭卡可享受以下服务:由专家免费审核预算、报价;鉴别各种材料质量是否环保;抽查工地并监督工地管理操作是否规范;组织专家团验收水电瓦木油漆各工作节点;快报96060热线接受业主投诉,不合格工程坚决推倒重做,全力打造放心工程。

「现场活动 精彩纷呈」

现场100多位资深设计师接受业主咨询,免费设计、报价;针对别墅、跃层等高档户型设有大型设计贵宾洽谈区专家接待;针对08最新户型设计、流行趋势进行整体发布;300多套样板房实景图片展示;360°空间演示,几分钟内就模拟你未来美居效果;带房型图到现场与设计师交流,凭设计师推荐表可到组委会领取礼品一份。

志邦橱柜 金秋建材万家惠活动同期举办,超值奉献,敬请期待.....

SUPOR 苏泊尔 苏泊尔电器现场特价销售,更有礼品赠送!

新劲品牌家装 南京人的首选 (排名不分先后)



预约发卡专线: 51524806 85227201

尚余少量展位,欢迎品牌卫浴、洁具、地板、陶瓷等材料商参展,咨询电话: 85227201

为确保您得到尊贵服务,便于俱乐部组委会及时提供各种服务,请您提前电话联系

公益活动,免费入场,风雨无阻,参观样板房请致电: 85881977