

“2008中国·南京新家具时代高峰论坛”圆满举行 坚持与合作 赢来家具业的春天



红太阳集团副总裁陈思红
南京家具行业协会秘书长徐长林

9月23日下午,由现代快报、南京家具行业协会主办,红太阳集团承办的“2008中国·南京新家具时代高峰论坛”在丁山花园大酒店隆重举行。近300位资深专家、家具厂商和经销商聚集一堂,他们不仅分析了家具行业的严峻形势,更表示要强强联手共克难关,一同迎接家具市场春天的到来。

绿色消费上榜品牌揭晓

在过去的一年里,南京家具行业协会在扶持家具企业、规范家具行业等方面,做出了重大贡献。2007~2008年度,南京家具行业协会联合南京市消协,共同开展家具行业诚信企业评选活动,评选出27家诚信企业。南京家具行业协会秘书长徐长林说:“这次活动促进了家具行业的规范经营,不仅对企业工作有促进作用,也引起了消费者对家具业的关注。”

2008年2月,南京家具行业协会联合现代快报《居家》开展“绿丝带·家具质量百日记”活动,本次活动兼具媒体的监督力和协会的权威约束力,在长达7个月的过程中,取得了显著的社会效益。在由行业专家和消费者投票选出的“绿色消费十大上榜品牌”中,既有享誉国内的知名品牌,也有稳扎稳打的地产企业,产品门类以实木家具为主,其他包含板式家具和软体家具。

家具企业还要再挺两年

受房地产市场、金融市场及成本因素的影响,目前的家具市场正经受着严峻考验,有家具商称今年是八年来销售业绩最差的一年。那么,如此惨淡的现状还要持续多久?什么样的家具企业才能挨过寒冬,迎来生机呢?

关于这个困扰家具行业的难题,专家和业内人士都发表了自己的看法。南京林业大学张斌渊教授说:“目前家具业正处于调整阶段,作为家具生产和销售企业都面临着生死考验。就我所知,南通就有3个拥有20年历史的家具企业停产倒闭了。”顾家工艺副总经理刘宏说:“做家具不要有投机心理,如果把做家具行业当作炒股的话注定是要失败的,但如果把它作为一份事业努力地去去做,坚持下去明天一定会更美好。”青岛一木总经理万江说:“现在是家具市场洗牌阶段,只要熬过最艰难阶段,迎接我们将是美好的未来。”同时他也预测,这样的艰难时期将会维持两年左右时间。

红太阳高调联手家具商

周二,红太阳华东MALL家具生活馆、红太阳装饰原料城家具博览中心两大项目在高峰论坛上隆重亮相,红太阳集团巨资涉足家具业,也成为与会者热议的话题。鼎高家具南京地区经理杨志刚在华东MALL家具生活馆拿下了近1000平方米的展位,包括一个实木展厅和一个沙发展厅,“因为一江之隔,桥北的居民过江购置家具非常麻烦,而桥北目前的家具市场还是比较单薄的,品种、品牌和定位都需要更加丰富才行。另外,桥北的楼盘量很大,与此对应,我们家具市场的潜力是很大的。”

红太阳华东MALL总经理助理赖长胜也提出了强强联手的新营销思路。“所谓的强强联手,应该不仅是家具卖场与家具厂商之间的联手,也要和消费者离不开的衣食住行强强联手,比如餐饮、建材、灯具、吃喝玩乐等行业。”

快报记者 童婷婷

面对家具业寒冬,谁“在丛中笑”? 众厂商:有个性,谁怕谁

再寒冷的冬天也有争奇斗艳的花朵,面对销售寒冬的家具市场也还是会有仍“在丛中笑”的品牌。当记者将“什么样的产品处境会好些”的问题,抛给“新时代家具高峰论坛”现场的诸位厂商负责人时,得到的答案出奇的一致:有个性,谁怕谁?

消费人群——三四十岁是主力军

与购房主力消费人群逐渐年轻化一样,家具市场的消费主力军也逐步以25岁到40岁、特别是30~40岁的中青年为主。

记者从家具论坛现场不少品牌经销商那里也证实了这样的说法:今年家具消费群体整体呈现出低龄化趋势,大都在25~40岁之间。保罗赛特的经销商阿杜告诉记者,这个品牌的家具是德式风格的实木家具。“德式简约风格的家具一向很受年轻人推崇,可是中国人又都喜欢实木的东西,所以这种实木

军的改变让消费者消费理念也有了很大的转变。三四十岁的人在重视家具实用性的同时,自我认同感也十分强烈,他们在买家具的时候,显得更为随意。他们考虑得更多的是这是否是我喜欢的,这是否能代表我的品位、风格,能否反映我的与众不同。

流行材质——实木板材各领风骚

都市的喧嚣,让越来越多的都市人向往恬静的田园生活。于是,展现自然风格的实木家具,以自然的色彩、天然的纹理牢牢抓住了那些向往恬静田园生活的都市人。作为实木家具的代表品牌之一,青岛一木家具总经理万江对自己的产品十分自信,用料讲究又不失天然本色,漆饰高级却不掩自然纹理,床、柜、台、椅、沙发、茶几等,不仅能满足使用需求,还能巧妙地切割出开阔敞亮的空间,有意境又有品位。

健威家具的经销总经理李东民则表示,其所销售的板式家具也一直很走俏。与同档次的实木家具相比,板材家具的价位更有优势,而且在设计上

也更加简约时尚特色明显,很受追求时尚的年轻人喜爱。加之健威的品牌知名度,他们的销售自然不在话下。

热销风格——我喜欢的我就选择

相对于以前家具市场品种风格单一的现象来说,近年来,家具风格越来越呈现出多元化、个性化的特点,不论是简约的、中式的,还是欧式的、美式的、乡村的、田园的……每种风格都有不少粉丝。

南京壹线家居的总经理余伟俊说,他刚刚代理了一个新的品牌罗罗门,宣传语就是“一切都是误会”,因为这个品牌的家具将贝壳、丝绸、瓷砖、水晶、钻石、皮毛等各种材质混搭,在这些不同风格家具材质的碰撞中彰显一种另类的美。“才刚开业,就迎来了不少看客。”余伟俊告诉记者,他们旗下的另外一大品牌席梦思的一款13万元/张的高档床垫也将于日前到货。“本来以为太贵了消费者承受不起的,可从销售情况来看,只要东西好,符合消费者的需求,就不愁卖。”

快报记者 王燕

顾家工艺副总经理刘宏接受《居家》独家专访—— 买家具要货比三家,不能冲动消费



顾家工艺副总经理刘宏

在家具业内,顾家工艺是极具特色也是极为成功的一个范例。在最近几年时间里,顾家工艺沙发销量节节攀升,内销和出口在全国都是名列前茅。作为“2008中国·南京新家具时代高峰论坛”特邀专家,顾家工艺副总经理刘宏先生以“家具企业营销策划”为题做了精彩演讲。在论坛间隙,《居家》记者又就相关问题对刘宏先生进行了独家采访。

家具展览会 企业推广的一扇窗

家具不同于一般日常生活用品,属于耐用消费品,更换周期一般在3~10年之间,消费者只有在布置新居时,才会关注家具市场。家具产品的推广也和日常消费品不同,各种规模的专业家具展览会和家具论坛便是一

品质口碑 企业成名的两扇窗

除了展览会推广,品质和口碑也是家具企业营销至关重要的法宝。刘宏为记者讲述了这样一则故事:有人买了一把锁,偶然发现用一支圆珠笔就能轻松打开,于是他在网上气愤地控诉这家锁厂。出人意料的是,该品牌锁具居然热销,很多人都抱着好奇心要试试这把可以用笔打开的锁。隔了不久,锁厂顺势推出新产品,号称任何人都撬不开,但最后还是被人轻而易举地打开了,从此这家锁厂一蹶不振。“没有口碑,没有知名度,一家企业不可能做强做大;没有过硬的品质,企业更是

缺少立业之根本。”

为了让消费者在购买前就对产品品质有直接全面的了解,在顾家工艺的展厅,没有一套产品不用塑料布包裹的,也没有一件产品摆放着“贵重物品,请勿触摸”的告示,顾客可以直接试试躺卧在沙发上。2005年,顾家工艺在杭州建成了8000多平米的家具体验馆“城市客厅”,展厅完全模拟家庭客厅的样式,齐备应有的装饰、家具和沙发,消费者一看就能明白是否适合自己家的空间。如果不合适,顾家工艺便会按照顾客的需求做更换。“家具是耐用品,对于消费者而言,应该在售前货比三家,不能冲动性消费。”

快报记者 童婷婷



“绿色消费十大上榜品牌”的企业代表上台领奖 本版摄影 路军

龙发“大比武”又揭幕 业主评委团欢迎报名

前不久,龙发第五届工程质量大比武在南京正式启动,在业内引起了广泛关注。龙发装饰一直视工程质量为企业的生命线,依托优质的工程质量,龙发装饰经过五年来的磨砺,已在南京家装行业树起了品牌。从即日起,我们将开辟百家论坛,一一评述龙发装饰的工程管理与工程质量。

成立业主评委团

在资讯发展迅猛的今天,消费者对于家装已经不是最初时的“小学生”了。通过各种渠道的了解和学习,消费者对于家装的认识不断深入。正如在本届工程质量大比武启动仪式上,龙发南京分公司总经理秦朝所说的那样:“目前,很多业主的水平已经与我们的从业者不相上下了,所以我们应该充分尊重消费者的意见。在本次工程质量大比武中,龙发将成立业主评委团,他们的意见将占到60%。”秦朝认为,只有尊重消费者的意见,以客户需求为导向,严抓内部管理,企业才能保持良性发展。

第三方监理加盟

据了解,自2007年第四届工程质量大比武龙发成立大众评审团后,质量大比武得到了更多业主的参与和关注。本届工程质量大比武将再度成立业主评委团,业主评委团团员将全程参与本届工程质量大比武的整个过程。活动还将邀请第三方监理公司参与,让专业人士用更挑剔的眼光发现工程管理的不足。

本次活动第三方监理、江苏省消费者协会装饰监督站站长龚庭喜在接受记者采访时说:“敢于把自己的工程质量展示在消费者面前,敢于邀请第三方监理机构和行业

主管部门对自己的工程质量进行把关,这是需要相当大的勇气的。”

评委团报名踊跃

天正湖滨的李先生是在本次活动现场加入评委团的,他向记者表示:“我身边有好几个朋友都是找龙发装修的,我之前也看过龙发在天正湖滨的工地,很整洁,工序管理很到位,找这样的家装公司装修我放心。而且,以后我加入到评委团当中,还能进行多个工地的比较,我的利益更能得到保障了。”

据悉,龙发工程质量大比武第一批业主评委已征集完毕。由于报名人数很多,应广大业主的要求,同时也为了让更多的消费者参与到评比当中,见证龙发的工程质量,龙发装饰将面向业主再次征集业主评委。截至9月30日,有装修需求的业主均可致电龙发装饰南京分公司或亲临龙发装饰各店面了解相关详情。

快报记者 王燕

活动贴士

龙发工程质量大比武第二批成员全面征集

活动时间: 10月3日至4日
活动地点: 红星国际家居广场

凭此广告可等同150元抵用券优惠

科勒

限时抢购 双送惊喜8

Autumn Promotion 2008

¥150

抽礼券 限时抢购2008年11月15日

KOHLER

科勒厨卫经典

双送惊喜

第1送 **¥150** 现金礼券超级送

促销期间,每购买科勒产品满¥3000即可获赠¥150现金券一张,满¥6000可获赠两张,依此类推。

第2送 **¥300** 现金礼券升级送

凡购买科勒产品实收支付金额满¥3000(以上除享受第1送惊喜,更可额外获赠现金礼券¥300)用于购买科勒淋浴房系列,浴室家具系列,厨房系列,淋浴盆系列,多买多送,送完即止。

部分活动门店

南京金鹰厨卫有限公司	025-86472918
旗舰店: 江东北路129号顺龙广场	025-86474633
江东南路8号金陵装饰城国际卫浴馆A5705	025-86504756
江东中路18号典菲亚专卖店	025-86474760
江东中路1号金鹰国际家居1楼DF-C01	025-85066023
大桥北路24号金鹰国际家居1楼1F-B21	025-85051260
栖霞区迈皋桥纬三路1-2号A1006红太阳装饰城	025-85535656
燕子门大街68号南京东家商业广场C-18号	025-86970316
光华路2号石林装饰城广场2083号	025-85018617
光华石门门坎115号玉洲装饰城	025-84637518

科勒(中国)投资有限公司南京营销部资料

KOHLER

科勒厨卫经典

kohler.com.cn

東易日盛 & 意德法家

家居装饰集团

中国新贵族品位家装

家装盛宴

快乐家装全攻略

108' 东易金秋高品质整体家装品鉴会

暨金牌主材团购会

时间: 9月29日(周一)09:00~17:00

地点: 金陵饭店2楼钟山厅

样板房发车时间: 上午10:30 下午3:30 (时间或有微调)

咨询: 66677030

【整装定制, 专业作证】资深专家坐镇, 提供整体居家设计解决方案, 量身定制, 取顺而居;

【经典设计, 鉴赏作证】东易日盛南京七年纯实经典作品图片巡展, 品质在经典中传颂;

【金属施工, 真实作证】精选EPO环保级在地样板房参观, 惟有亲眼目睹, 方能体味品质锤炼;

【时尚悦读, 怡然自得】《东易饰家》等精美时尚家居图文杂志限量发售, 悦读时尚, 悦读心家;

【整装盛宴, 超值作证】国庆黄金周, 品质服务更加金牌合作主材团购特卖, 品质梦想同步之遥。

2. 整体设计体验

- 十年东易金牌实景作品鉴赏, 三大店面同步进展
- 金牌设计师见面咨询周, 促膝交流整体家装设计
- 时间: 每天9:00~21:00
- 地点: 东易日盛南京三大店面

3. 欧洲环保工地开放周

- 所有在施工工程全程开放, 欢迎近身体验德国环保工艺
- 也可提前与我们联系, 我们将派专人陪同参观讲解

4. 欧洲一线家居产品体验周

- 数十种欧洲一线品牌, 千余款软装产品抢先体验
- 时间: 每天9:00~21:00 地点: 整体家装体验馆

★国内外著名家居主材品牌倾力参会:

瓷砖类: 罗马利奥 长谷 罗丹 ... | 地板类: 生活家 鑫屋 李洋地板卖场 ... | 橱柜类: 圣罗莎 ...

欢迎热点名盘尊贵业主参与活动:

山河水	山水华府	玛斯兰德	栖霞	帝景天成	山水风华	依云溪谷	天正湖滨
凤凰鸣鸣苑	玄武奥都	西堤国际	西城尚湾	碧瑶花园	银城东苑	龙凤玫瑰园	...

针对以上热点高端楼盘, 各店面准备了户型诊断分析、风格体验、预算规划、主材配饰等整体解决方案, 欢迎尊贵业主体验。

环保 科学 精细 人性

东易日盛&意德法家整体家装体验馆, 84716927/龙蟠中路458号(东水关公园南300米)

名人原创国际设计工作室, 83123003/83123011/中山北路30号名人城市广场38楼

东易日盛&意德法家整体家装设计馆, 69577022, 69577023, 水西门大街340号(与北平路交口)

免费服务热线: 800-828-9719/800-828-9029/800-808-0003

经典完全实景作品鉴赏及网络订单, 敬请访问 <http://nj.dyrs.com.cn>