

2008年南京家居卖场盘点(上)

品牌·促销·服务

解析 2008 南京家居卖场三大关键词

近日,在对 50 名读者的随机回访中,快报《居家》得出这样一个结论:品牌齐全、价格实惠、服务到位,是家居卖场吸引消费者的关键要素。在对南京各大家居卖场进行年终盘点时,我们首先来看看原有的家居卖场在品牌、价格和服务上做出了哪些改进,新开的家居卖场又带来了哪些新体验。



家居卖场要规模更要服务

品牌

大而全少而精成趋势

在卡子门家居商圈诞生前,提起家居卖场不得不提金盛、金陵。正是这两家比邻而居的老牌综合卖场,差不多满足了南京半数以上业主的装修需求。而在卡子门商圈越来越兴旺的时候,河西商圈仍然能吸引不少消费者前往,也仍然是凭借金陵和金盛品牌的丰富程度及卖场的品牌影响力。金盛向来以建材见长,今年在做强建材的同时,把家具、家电、家饰和家装同样做得有声有色,综合性 SHOPPINGMALL 的风范逐渐显现。而金陵装饰城的灯具厅、布艺厅、五金厅也成为消费者在挑选同类产品中的首选。

同样以综合性卖场定位的还有石林家居连锁名下的家乐家和光华门广场,二者在门类和档次的差异化经营上下足了功夫。光华门广场以橱柜、移门、地板见长,后来成立的实木家具直销中心由于定位准确,且厂家直销,吸引了不少感兴趣的消费者。家乐家今年更注重陶瓷卫浴品牌实力的增强,继斯米克、东鹏旗舰店的落户,诺贝尔、马可波罗旗舰店也将搬迁过来,家家陶瓷卫浴的品牌实力明显增强。

月星和红星,作为国内两大著名连锁家居企业,在南京的第一家商场,都以销售国内外高端品牌家具出名。今年,两大鳄不约而同在卡子门大街开起了新店,对街相望,拉开了擂台。月星卢浮宫奢华富丽的布置,再度将欧式家具的风采展示得赏心悦目。红星美凯龙 18 万平方米全球家居生活馆,一经落成,气势逼人。从此,红星不仅是高端家具的集散地,还成为南京又一个大规模综合家居卖场。

宜家家居的到来,则为南京的消费者带来一种前所未

有的购物体验,在南京掀起了一股宜家热。宜家的开业也给南京的家居卖场带来一种新的发展思路,品牌不一定大而全,只要定位精准,理念独到,也会有市场。

促销

越直接越实惠越有效

促销已不仅仅局限于五一、国庆这些传统节日,在清明、端午、中秋这些小长假,甚至是寻常的双休日,家居卖场的促销也是此起彼伏,这也是今年南京家居市场的特点。从送券、送礼品、抽奖到返现金、竞拍、买断特价,家居卖场的促销手段是越来越直接,优惠力度也是越来越大,当然,成效也越来越好。

往年到年末才会重拳出击的“返现”,从今年年初开始就被各商家用了个遍。五一前,返现力度大致为“满 3000 返 600”左右,到了五一,家家乐满 3000 送 880 元、高力满 2000 送 500 元、月星满 3000 送 550 元,而红星更是以满 3000 返 900 令消费者又惊又喜,忙不迭匆忙出手。十一黄金周,红星满 2000 返 900、月星满 2000 返 900,返现力度不断提升,消费者都忍不住直呼疯狂。12 月 6 日,红星卡子门店开业,家具满 2000 返 1000,建材满 2000 返 500;同一时间,家家乐推出家具满 2000 返 1000,建材满 2000 返 200,而月星则以家具满 2000 返 1080,让人目瞪口呆。

在返现的手段大红大紫的同时,厂家直供产品也是今年颇受消费者青睐的促销手段。11 月,红星推出超低价买断价活动,一款原价 4999 元的慕思床垫,买断价 399 元;七彩人生单床原价 1200 元,买断价 99 元;健威床原价 3699 元,买断价 399 元;所有买断价商品均为限量销售,此举引得许多消费者心怀期待,将买

断专区围得水泄不通。就连很少做促销的宜家,近期也每天针对会员推出“天天特价”,适应南京市场。

前不久在月星国际家居广场上演家具竞拍活动,也成为吸引入气的有力手段。百人竞拍甚至千人竞拍的场景并不罕见,零元起拍或是一元起拍的竞拍活动,往往也能让消费者以低于成本价的价格轻松买得商品。

服务

售前售中售后全不落

在价格竞争日益白热化的当下,狠抓服务质量,无疑能帮商场赢得消费者的信赖。于是,你会发现,今年家居卖场纷纷打起了服务牌:今年春天,金陵装饰城推出“金陵 100 服务卡”,向持卡消费者承诺接到投诉 1 小时内回复,责任明确后监督商家 2 日内赔付,此外更可享受 3 项免费服务:免费家装课堂,定期资讯和新品时尚信息。与此同时,家居乐建材超市则培养了一批“家居顾问”,顾问不仅会详细为消费者介绍各类产品特点,第一时间向消费者传递促销信息,帮助顾客合理累积并使用现金券,还会运用自己的行业经验和产品知识为顾客制定合理的材料清单或购材预算。消费者在安装、使用过程中遇到任何问题,需要退换货、维修等,也都可以通过家居顾问解决。

与家居顾问有异曲同工之妙的还有红星美凯龙的美家顾问,他们会给消费者设计、搭配、选购、包养等参考,让消费者放心购物。

同样强调人性化服务的红太阳迈皋桥,则从消费者最为关注的“绿色、环保、健康”入手,推出了送绿色植物套餐,送环保检测,送保洁及网络电话初装费等服务。

快报记者 王燕 董婷婷

東易日盛 & 意德法家

家居装饰集团

年度特惠盛宴

体验整体家装

时间: 12月13日(周六)09:00~17:00

地点: 整体家装体验馆(龙蟠中路458号)

咨询: 025-66677030

年度盛会

- 2008年度东易日盛经典设计作品暨最新热点户型设计鉴赏;
- 4800m²整装体验馆, 10大流行风尚样板现场实景体验;
- 整体卫浴、整体厨房、整体木作、整体软装4大体验式产品体系;
- 数十名资深整体家装设计师为您现场规划风格之家;
- 工地样板房参观一站直通, 现场发车时间: 10:30am、15:30pm。

年度盛“惠”

- 东易日盛精彩08, 整体家装战略转型, 年度倾城绽放;
- 设计、税金、管理费等年终全面特惠, 丰厚礼遇不容错过;
- 意德法家全线产品配套整体家装风格个性实现, 整体温情让利;
- 数千款意大利、西班牙顶级进口瓷砖6.5折温情限量特惠。

体验馆位置示意图



2008南京家居总评榜之卖场评选

M1、红太阳家居 M2、金陵装饰城 M3、石林家居 M4、月星国际家居广场 M5、红星美凯龙家居 M7、宜家家居 M8、金盛国际家居 M9、高力国际家居港 M10、永隆家居连锁 M11、茂亚国际家具广场 M12、华东家具广场、M13五洲装饰城 M14、百安居 M15、家居乐 M16、好美家 M17、万居家具广场

M18、义乌小商品城装饰广场 M19、万瑞家居广场

参与方式

短信投票: 编辑你选中的品牌编号发送短信参与, 江苏移动用户发短信内容到 10620170881, 江苏联通用户发短信内容到 10620170271, 江苏电信用户发送到 10620170631, 移动和联通均免

费发送, 电信为 0.5 元/条。每条短信仅限编发一个品牌的编号。

从本次参加评选的读者中, 将产生 10 名幸运获奖者, 一等奖一名, 奖品为 400 元左右的家居用品; 其余为鼓励奖, 奖品为 50 元左右的居家用品或精美礼品。

登录江苏都市报网 www.js.cn 相关频道亦可参与网络投票

东易日盛独创GSMH品控方式:



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36楼

东易日盛&意德法家整体家装设计馆: 66677022/66677023/水西门大街340号(与北环路交汇处)

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>