

# 一艘建材航母已在江北起航

快报《居家》记者专访华东 MALL·红太阳家居总经理严俊琪



从市区过南京长江大桥去江北,车还没到北边桥头堡,你就能看见华东 MALL·红太阳家居高高耸立的摩天轮仿佛在轻轻招手,这座规模宏大的家居卖场已俨然成江北一道靓丽的风景线。近日,快报《居家》记者专访了弘阳集团华东 MALL·红太阳家居总经理严俊琪,为您独家揭秘华东 MALL 近半年来的发展历程和最新最全的营销活动。



## 立足江北 辐射周边 打造一站式的建材航母

《居家》:请您谈谈,华东 MALL·红太阳家居开业近半年来的经营情况,作为总经理,有哪些方面已经达到您的目标,有哪些环节尚需改进?

严俊琪:华东 MALL·红太阳家居的定位是百万平米的建材航母,涵盖了高中低不同档次、各个门类的家居产品。建材超市有百安居、家电卖场有苏宁。除去陶瓷卫浴不说,光地板就有 3 万平米经营面积,门就有 1 万平米经营面积。华东 MALL·红太阳家居的经营宗旨是满足广泛的市场需求,最终体现一站式家居消费的完美属性。华东 MALL·红太阳家居整体开业不足半年,其间还

包含了春节假期,总体来说,商场的发展速度很快,宏大的规模和完善的硬软件条件改变了人们对江北卖场环境总是脏乱差的印象。当然,我希望华东 MALL·红太阳家居能够稳定地发展下去,让更多人了解它,让市场来认同它。

《居家》:作为南京家居业内的知名品牌,您觉得华东 MALL·红太阳家居对江北家居市场乃至南京家居业的发展具有什么样的意义?

严俊琪:从以前的红太阳装饰城到现在的华东 MALL·红太阳家居,我们的前进带动了江北人民家居生活的提升。随着华东 MALL·红太阳家居的发展,我们现在的目标是立足江北、放眼全城、辐射周边省市生活圈。我们做过统计,目前江北一带的消费者占了商场消

费总量的 2/3,市区和周边省市占了 1/3。随着政府跨江战略的推动,江北地区的城市化速度非常快,目前的消费水平和市区并无太大差异,这意味着南京家居市场的格局将发生很大的变化。一般来说,家居卖场、建材超市都会往“新城区”集中,我非常看好卡子门板块和江北板块的发展前景。

## 卖场商户 平等共赢

红太阳与商户鱼水情深

《居家》:问一个较为敏感的问题,不少建材商反映家居卖场一家独大,压在他们头上,让他们生存得很困难。您如何看待家居卖场和商户间的关系?

严俊琪:首先,经销商租卖场的铺位,他们是我们的顾客,是上帝。其次,卖场与商户共同

面对消费终端,我们是合作者,要寻求双赢。我给你举个例子,华东 MALL·红太阳家居现在有近千个商户,春节过后,我们分批召集商户来座谈,连续谈了两个星期。大家一起谈谈春节是怎么过的,对今年的市场有什么想法,觉得有哪些困难需要商场来帮助,真的就像一家人了。其实,卖场与商户就是鱼水相依的关系。在南京这个地块上,商户在华东 MALL·红太阳家居的成本压力是最小的,我们宁可少收租金,目的是让商户日子好过些。

《居家》:听说很多建材品牌的江苏省总代理都聚集在华东 MALL·红太阳家居旗下,这样的江苏省总代理总共有多少家?占总体商户多少比例?省级总代理和一般的代理商有什么区别?他们的核心优势是什么?

严俊琪:目前,华东 MALL·红太阳家居旗下的建材省级总代理一共是 170 家,占总体商户差不多 25% 的比例。省级总代理是指同一品牌产品、在全省范围内的供货源头商家,一般总代理包括省、区、市和市级代理。总代理的核心优势是缩短了产品从生产厂家到消费者之间的环节,避免了产品的多次流通,否则多次流通产生的成本最终还是需要消费者承担很大一部分的。缩短环节必定降低成本,那么给消费者的价格也会是实实在在的。生产成本+合理利润,我想在同等品牌商品的选择上,消费者会更乐意去产品流通的源头采购,以最大程度节约装修采购成本。

《居家》:华东 MALL·红太阳家居无论从硬件环境还是产品配套,都是南京家居卖场中的翘楚,您不担心强调价格优势,会对华东 MALL·红太阳家居的品牌产生负面影响吗?

严俊琪:这点我们丝毫不担心,因为我们的低价格不是因为产品品牌、品质决定的,而是因为我们是供货源头,我们强调的是“高性价比”的家装采购理念。消费者到我们商场来会发现,我们既有环境优美的家居 MALL,也保留了做物流、批发的建材市场,这在国内都不多见。很多省级代理商,他们既在批发市场有摊位,也在 MALL 里有形象窗口,两者可谓是有有机结合,互相促进,我们会将这种价格优势一直保持下去。

## 省级代理 发货源头 本周日签售确保最低价

《居家》:华东 MALL·红太阳家居本周末联手 10 大省级总代理的促销活动,就是为了发挥这种优势吧?

严俊琪:对,我想通过本次向广大消费者传递一个信息,也可以说是继续强化红太阳成功运营十几年来来的一个资源优势,华东 MALL·红太阳家居拥有众多的区域总代理商家,消费者能够以更低的的价格采购到同等品牌、同等品质的商品。

《居家》:请您介绍下本次活动的其他内容好吗?

严俊琪:3 月份我们对于营销活动方面的投入可以说是空前的,推出了系列惠民措施,如:从 3 月 7 日开始启动的 3000 万家消费满 5000 元即可享受家装工程结束后的新居免费保洁服务,以及参加“买建材,送汽车”现场抽奖活动。3 月 15 日上午 9 点~11 点,我们将联合 10 大省级总代理陶瓷、卫浴品牌的签售活动,我们承诺,当天签售的产品绝不高于同城同品牌同类型商品。另外,凡活动期间在华东 MALL·红太阳家居购物的客户,可凭采购建材发票领取装修污染治理抵用券一张,每张券的抵用额为 300 元。

快报记者 童婷婷

RSun 弘阳集团企业成员 华东 MALL·红太阳家居

# 金欧雅陶瓷

## KINGART CERAMICS

# 感恩 3.15

# 3.15

(上午9:00-11:00)

十大陶瓷 卫浴 总代理品牌 现场签售

## 倾心价值巨惠全城

# 3折起售 1周特价 5重大礼

活动时间: 2009年3月15日—2009年3月22日

抢购热线: 025-85051178

活动地点: A、桥北路金盛店 1F 66#、1F 46#  
 B、华东 MALL·红太阳家居 A1 馆 2070#  
 C、卡子门红星美凯龙 B 8120-8122#

电话: 025-68822799 地址: 南京大桥北路48号  
乘坐159W、131W、鼓扬线、盐浦线、盐益线到红太阳装饰城站下,136、151、132 中六线到长途北站下向前100米即可

详情见店堂公告  
[www.redsun.com.cn](http://www.redsun.com.cn)