

# 宜家 2010 居家新主张 我的家，我要的生活

在客厅，我们可以开狂欢派对，也可以独自一人抱着宠物看电影；在卧室，我们可以和爱人一起分享亲密时光，也可以在睡前为孩子送上三只小猪的故事；在浴室，我们可以一边冲凉一边哼着内心的旋律，也可以舒舒服服地洗个泡泡浴……在家里，就是要随心所欲地生活。8月27日，宜家家居在上海举办了2010财年（2009年9月-2010年8月）媒体见面会，新的一年，宜家要和所有中国消费者一起，高声喊出：“我的家，我要的生活。”

## 2009, 南京人爱上宜家

在刚刚过去的财年，面对复杂的经济和市场环境，宜家依旧取得了骄人的业绩：宜家中国销售额比去年同期增长16%；超过2千3百万的消费者访问宜家商场，同比增长37%。宜家中国零售经理吉丽安女士说：“之所以能取得这样的成绩，和宜家积极应对环境变化，将消费者的需求及其变化放在首位是分不开的，同时宜家的努力也得到了消费者的高度认同。”

吉丽安介绍，宜家在亚太地区的中国、日本和澳大利亚拥有商场，这三个国家对宜家全球销售额的贡献为3%。不过宜家集团所关注的并非目前的数字而是未来发展的潜力，和已经是发达地区的欧洲国家相比，他们更看好亚太地区的发展前景。2010年，宜家立志成为中国居家生活的领导者，“领导者并不仅是占有很大的市场份额，宜家更愿意成为居家生活困难和困惑的解决者，我们更多的是从方案上提供解决办法。我们希望消费者觉得，宜家是懂得生活的，例如，如何和孩子一起更好地生活，如何巧存妙储，如何搭配软装，当消费者有这些困惑时，第一个能想到宜家。”

2009年8月28

日是宜家在南京一周年的日子，为此，记者也专门采访了宜家中国销售总监朱昌来女士对南京宜家一年来的经营情况有何看法。“我觉得访客量还是达到了我们的预期。宜家作为一个新的品牌，南京人只要来到了宜家，就会喜欢上宜家，这个是我们感到很高兴的地方。但是说到其他方面，比如品牌推广，我觉得一年的时间是肯定是不够的，宜家南京商场今天开始会有一周年活动，现在我觉得比较重要的是要让宜家在南京有更高的知名度。”

## 2010, 宜家让“我”做主

一年前，宜家带着“家，世界上最重要的地方”的家居主张来到南京市民身边，而在2010年，这个理念将被“我的家，我要的生活”所替代。朱昌来说：“我的家，我要的生活”是宜家在2010财年提出的最新的家居主张。喜欢什么样的生活，就应该有什么样的家。居家生活不仅要展现主人的个性和风格，更重要的是要能够满足个人的生活习惯、兴趣爱好等方面的需求。我们的房间不是用来拍大片的，每一个空间里承载的都是真实的生活，好看但不实用的房间不是我们要的。我们希望消费者能在宜家找到想要的东西，丰富家居生活。”

新的家居主张的提出，也表达出宜家越来越贴近消费者的愿望。“以前的主张是从宜家的角度出发，给消费者一个

概念，而新的主张是从‘我’的角度出发，让消费者自己做主。无论家在哪里，面积有多大，家庭成员的收入有多少，‘我’都可以成为家最好的设计师。”

为了帮助消费者学习如何装扮居家，宜家推出了新版“乐学宜家”网站（www.IKEA.cn/lexue），客厅、厨房、卧室、色彩、图案、灯光……源源不断的居家灵感和知识，都能在这个网站上找到。新财年，中国消费者还将与欧洲同步，收到多达374页的宜家《家居指南》，那里将有非常多的样板间图片和不同风格的产品，将成为宜家爱好者们装扮五彩生活的好帮手。

## 好消息

### 宜家产品将更便宜更新潮

据了解，2010新财年将是宜家产品5年来降幅最大的一年，宜家将调低500多种产品的零售价格，有些热卖产品降幅甚至要达到20%~30%，比如拉克边桌降至69元/个，安迪洛高脚椅降至99元/个……

新财年，宜家还将推出800多款新产品，无论是色彩各异、可以组合成无数造型的贝达电视组合，还是风格迥异、打造无数浪漫时光的卧室产品，抑或是构思巧妙、激发无数灵感的小物件和装饰品，都能在宜家找到。据了解，新产品中纺织品会比较多，客厅产品也是比较侧重的地方。

快报记者 童婷婷

## 地板原材料每天一价 赶快去地博会上买吧

日前，中国地板促进中心相关负责人接受记者的专访时指出，地板零售价在10月份上涨已是不可争的事实，今天起至7日的南京秋季地板博览会，将是消费者享受最后一次工厂低价的机会。

中国地板促进中心提供的信息表明，近两个月原料价格涨幅惊人，番龙眼的原材料从年初的每平方米90元涨到现在的近130元，圆盘豆从年初的每平方米155元一下子涨到190元，且货源十分紧张。为了减轻压力，多数地板企业都计划在10月份上调零售价。据中国地板促进中心这位负责人介绍，地板特别是实木地板的原材料绝大多数都从国外进口，进货周期比较长，影响因素也比较多。但从国际地板原材料价格走势看，现在是每

天一个价。消费者如果近期有地板需求，可以提前做好准备，该出手时就出手，避免因原料大幅度上涨，大大超出装修的预算。

据地博会组委会负责人周成介绍，今天起在南京规划建设展览馆开幕的南京秋季地板博览会上，各参展地板企业都是提前备足货源，并以两个月前的工厂价销售。对广大消费者来说，四天的展会是最佳购买地板时机，错过了将无缘拥有优质低价地板。同时，组委会为了更好地回馈消费者，除各地地板企业推出的优惠促销活动外，还精心组织了系列活动，消费者在现场下单，可以享受“满1000返50，送价值1588元的豪华大礼包，参加价值千元的装修礼金抽奖”。

(陈勇民)

## 锦华装饰尝试股份制 员工也可成公司股东

2005年，锦华装饰开始了股份制尝试，并在逐步完善中树立起来，成为了南京乃至全国首家以股份制进行分配的家装企业。

如今，锦华集团上下800人，其中约有100名左右的管理层人员成为了公司股东，每年按照公司获得的利润进行分红。此外，一般员工也有机会成为股东，其中46个施工队中有6名工长晋升为股东，61名设计师中有13名被选为股东。公司每年还有10%的分红作为对非股东的普通员工的奖励。

2008年3月20日开始，锦华呼叫中心96011全面开

通。其服务内容涵括号码百事通功能、咨询热线受理、品牌及服务投诉受理、维保期保修受理、售后服务满意度回访、服务满意度回访等。对于客户而言，最大优势是时间、心情成本的节约，只要一个电话就能搞定家装全过程，何乐而不为。如想了解设计师级别、锦华收费标准、锦华施工标准暨材料选择，或在装修过程中有任何疑问或者不满意的地方，呼叫中心会将客户的信息及时反馈给相关部门，并专人跟踪服务。在售后阶段，包括投诉、维修等环节，同样都只需拨打呼叫热线就可以得到及时服务。




**四大乐章 四小时享受 邀您共欢**

白天比比看 晚上再下单

# 现代快报 品牌建材团购

# 安信地板“欢乐之夜”大型团购会

**活动时间：9月5日（周六 17:30-21:30）**

- 有的乐 现场签单客户参加 **欢乐麦克风K歌送大礼**
- 有的玩 现场签单客户参加 **现金欢乐送**大型抽奖活动 10万现金大派送
- 有的吃 活动现场**激情夏日凉餐会**邀您参加
- 有的购 **15000**平米**限量特价**投放南京
- 有的送 现场定单客户均可获得 **2张2010年上海世博会门票**

**报名咨询热线：025-52442051**

监督媒体：**现代快报** 本次活动最终解释权归安信伟光（上海）木材有限公司南京分公司

■欢乐之夜主场：江东门金盛国际家居负一楼安信地板直营店  
 ■卡子门会场：家乐家负一楼安信地板直营店  
 ■桥北会场：桥北华东MALL（红太阳）安信地板直营店

TEL: 86603073  
 TEL: 86908712  
 TEL: 57033019