

# 减少了中间环节 价格自然就便宜

## ——解密红太阳装饰城“工厂直销价”



13年前桥北红太阳装饰城开业,以超低批发价一举成名。多年来,为买到价格实惠、高性价比产品,无数南京人特地过江,到桥北选购装饰建材。11月21日,位于雨花经济开发区的新红太阳装饰城即将开业,高调抛出了批发“建材最低价”、零售“工厂直销价”等一连串的“重磅炸弹”。近日,记者提前走进了新红太阳装饰城,了解了其背后的深层价格体系。

### 去除层层代理 轻松享受“直销价”

“除了产品本身价值,产品销售过程中的中间环节是决定产品最终价格的第一要素。”红太阳装饰城总经理李品璐说,新红太阳装饰城的产品结构中,40%是厂家直销,30%是江苏省或者南京市总代理,还有30%是品牌直营。其中,装饰城的70万平方米仓储加工直营空间,保证了大部分产品是工厂直销价;而省市级总代理省略了层层代理,确保了区域内同类产品的最低价;品牌直营相比其他层层代理,是高质量低价的保证。

从老红太阳装饰城的“批发价”,到新红太阳装饰城的“直销价”,是香港弘阳集团多年专业市场运作探索的成果,巨大的仓储加工空间则是南京装饰建材卖场前所未有的创举,带给广大消费者的则是实实在在的实惠。

### 超低门面租金 让利空间“最大化”

经营成本一直是商家巨大的负担,但是这部分成本最终往往都是消费者



“大物流、大批发”是新红太阳装饰城的突出特点

来买单,人们购买商品的最终价格都包含着难以预计的商家的经营成本。据了解,南京市内专业装饰建材家居卖场中,月租金大约在180-250元/平方米。城中越来越多的装饰建材家居卖场争走高端路线,通过高端产品较大的利润空间来抵消沉重的经营成本。虽然无法精确计算,但是经营成本的高低,对产品的最终价格却有非常大的影响。

据统计,新红太阳装饰城目前的月租金仅为南京城中专业装饰建材家居卖场的8-10%,最低的月租

金仅20元/平方米。在超低租金的支持下,新红太阳装饰城拥有城中卖场无法相比的让利空间。“将有数千家企业与我们共同来做开业庆典的大特惠。”总经理强调说,深厚的基础决定了他们可以给广大消费者想不到的惊喜。

### 120万平方米规模效应 良性竞争优势互补

细数新红太阳装饰城的产品构成可以发现,其高档、中档和普档产品一应俱全。其中,高档品牌的产品约15%,中档产品所占份额最大,达60%,

普档产品占25%。与南京城中卖场极端的高端路线相比,这里无疑更加平易近人;与城中规模较小的中普档卖场相比,这里则拥有品种齐全规模巨大等突出优势。新红太阳装饰城各档次产品齐全,比例适中,各档次产品互补的同时又存在竞争,可以形成一个良性销售机制。

在120万平方米超大规模的新红太阳装饰城,面对无数种产品,消费者的选择可以无限大。消费者可以通过多种比较选择最实惠、性价比最高的产品。

### 物流仓储齐全 产品运费直线下降

“大物流、大批发”是新红太阳装饰城最突出的特点。座落于板桥地区新红太阳装饰城不仅拥有10万平方米的物流配送区域,70万平方米的仓储加工区域,更配备了属于自己的千吨级专属码头——弘阳码头,形成了完善的现代化物流体系。超大的仓储空间可以降低仓储时间和金钱成本,年吞吐量可达80万吨的弘阳码头将通过目前各种运输方式中运费最低的水运,将运输成本大大降低。针对红太阳装饰城的商户,弘阳集团还将给予7折运输优惠,进一步降低运费。完善物流体系的良好运转,不仅将降低商家的经营成本,还将带给消费者最大的实惠。

### 推出家具基地 10万平方米规模惊人

要想买最实惠的家具去哪里?老南京人应该还记得神马家具城、花神家具港等中普档家具卖场。但是在南京家具卖场日益高端化的今天,神马家具城已经成为历史,花神家具港规模也越来越小。此外,五洲和华东的规模也非常有限。在此背景下,新红太阳装饰城(雨花基地)有了另一创举,将推出10万平方米的南京最大的中普家具卖场。这不仅是对南京日益高端化的家具卖场的有益补充,更重要的是南京人购买实惠的家具又有了更好的选择。

快报记者 文涛

## 经销商眼中的新红太阳装饰城

11月21日,江北老红太阳装饰城的近2000个商户将随同装饰城一起迎来开业之喜,目前,这些商户正在做着紧张的筹备工作,对于新的红太阳装饰城,他们的期待之情溢于言表。

十年相随 共同壮大  
捷利石业总经理 李文居

捷利石业作为红太阳装饰城老商户的典范,已经跟随红太阳十年有余。李文居说,得知红太阳装饰城在雨花经济开发区建造了一座120万平方米的装饰城,他立马就报名要租一个大店铺。捷利石业在桥北老红太阳装饰城的面积是2000平方米,而此番一下子就扩充了几倍,租下了8000平方米的店铺,其中包含2000平方米的生产车间和6000平方米的仓储基地和办公区。

“说实在的,新落成的红太阳装饰城(雨花基地)无论是市场环境、交通条件还是商场布局,比老装饰城都好了几倍。”李文居说,捷利石业的业务范围面向苏北、皖北、山东、河南等地,以供工程装潢为主,因为老装饰城生产车间和仓储空间的不足,对其发展已经有些阻碍。“有时接到的订单比较多,就会应接不暇了。而现在,我们一次性能组织的货源是从前的好几倍,而且从仓储、设计到加工,能够为批发商提供一条龙的服务。”

被李文居称道的还有弘阳码头带来的方便,“红太阳装饰城的这一大手笔,也为我们的物流和运输提供了便

利。”有了弘阳码头后,通过水路运输,不仅节约了成本,运输量也大大增加。

品牌优势 无可比拟  
恒适建材总经理 苏江南

恒适建材是加西亚陶瓷和圣梵尔赛陶瓷在江苏地区的总代理,此次恒适建材在红太阳装饰城拿了2000多平方米的店面,按照仓库与零售1:1的比例做了规划。苏江南说,与其他的建材卖场相比,红太阳装饰城朝着大型化、综合化方向发展的趋势非常明显,让他体会到红太阳的实力之强,也感觉到跟随着这样的品牌,对商户来说非常有益。此外,红太阳自身的品牌营销做得很好,对于商户来说,无形中起到了品牌推广与宣传的作用。

因为是省级总代理,恒适建材在销售上有着各级经销商和代理商无法比拟的长处,“这种长处除了表现在工厂会给省级总代理一些优惠的价格政策之外,还表现在我们的库存量非常大。打个比方来说,消费者在我这里买东西,现买就能提货,非常方便。”苏江南说,他非常看好红太阳装饰城在雨花经济开发区开辟的新市场,“红太阳十几年铸就的经验,一定会把这个市场培育得很好很完善。另外,除了红太阳会安排直通车免费接送消费者外,我们也有自己的车可以接送消费者,并且根据他们的需要,帮他们设计、量房。”

快报记者 童婷婷

## 记者手记 好期待11月21日啊

前天,记者和家人一起打的去卡子门,准备给新房添两盏壁灯。的士司机一听是去卡子门,就以为我们要买家具,连忙热情地介绍经验:“自己开车去苏州的批发市场最便宜。我一个朋友前几天刚从那里买回来一整套家具,只用了一万七千多,同样的一套家具在卡子门一个卖场里要三万多。好多品牌家具的厂子就在苏州,南京的家具卖场不少都是从那边进货。你自己跑一趟,就算加上运费,也要便宜很多。”

的士司机说的详情暂时无法考证,但推敲其中的理由相信大家都会认同:不管是什么东西,直接从产地的厂家或批发市场买肯定最划算。想想我们从商场买东西,的确有相当一部分利润进了层层代理商和经销商的腰包。只要是买东西,中间环节越多,价格自然越贵,

反之则越便宜。

道理大家都懂,但是回头一想,都去商品批发的批发市场买东西又不现实,否则迟早要累死在路上。再仔细想想,花费的时间和精力且不说,能否买到自己喜欢的东西还是未知数。想到这里忍不住“意淫”了一下:如果这个批发市场就在附近就好了……

再然后就想到了即将开业的新红太阳装饰城(雨花基地),如果按照其宣传,这些问题都能迎刃而解。疑问在于,其大批发的定位能否真正实现“薄利多销”?其大物流的模式能否真正减少中间环节,让利给消费者?目前来看,一切还只是憧憬和期待。

建材最低价也好,工厂直销价也罢,有一句话大家要牢记:“耳听为虚,眼见为实。”11月21日,现场见分晓。

快报记者 文涛

