

2010家装业的革命年

美庭家居策动家装“战争”

2010年,美庭家居将以微利的方式继续冲击南京家装市场。原因有三:第一,美庭家居通过6年的练兵,已经在管理、施工、设计、服务等方面做好准备,打下了继续高速发展的基础。第二,南京区域将成为美庭家居2010年在江苏、安徽再开设28家分公司的人才聚集、材料整合基地,掀起价值战,有利于此项战略的成功实施!第三,行业的透明和成熟,重装饰、轻装修设计理念的广泛普及,业主比较能力的大幅提高是我们实现此项目目标的基础。

家装促销武器千万种,我们祭出“原子弹”

广大业主已经习惯或麻木于各种促销方式,更多时候是怀疑或将信将疑,所以只有祭出“原子弹”般的促销手段,才能打动消费者!

对高端客户,我们在388和588套餐中,推出免费升级高档原木门的的活动。原木门是指以精选的自然改性木材为原料加工制作的木门。其主要特征:制作的门扇各个部件的材质都是同一树种且内外一致。原木门全部采用改性材,不变形、不开裂、无指接、不贴皮。每套市场售价在2500元-3800元之间,每户平均升级价值13000元左右,材料分香蕉木和橡木两种。

对所有客户,我们推出赠送10000元主材的活动。分别可购买苏泊尔电器、卡洛莎移门、天基开关面板及灯具、欧盛卫浴五金、海人布艺窗帘、金沙丽淋浴房、希尔乐热水器、客莱福整体衣柜、佰德福整体衣柜。

管理精细,做大做强是性价比的保障

美庭家居遵循“稳健的高速发展”的原则,立足南京市场,实行规模化扩张,以直营店的经营方式,初步形成了一个遍布全江苏省的营销网络,并通过芜湖、马鞍山等地直销店辐射安徽省,为进军长三角市场奠定基础。2009年底,美庭家居连锁店达26家,门店及材料展厅营业面积近3万平米,家装年度产值成功突破亿元大关。企业规模化带来的结果,一是有助于企业品牌战略的提升;二是降低了成本,公司可以投入更多的资金加强管理体系的建设,反过来保证企业品牌化战略和规模化战略的实施。

主材采购方面,美庭家居实施严格的材料品牌准入标准和一次否决淘汰制,目前美庭家居材料采购体系拥有瓷砖、地板、洁具、橱柜、吊顶、五金、木门、墙漆、电器等十大门类120多个合作品牌,所有主材品牌和品种实行原厂家

集中采购,确保材料渠道正规、品质优良;施工管理方面,施工工艺和流程全面推广标准化和简单化,同时加强环保工艺和特色工艺的研发运用;工程监督和验收方面,施行5级监理制度,执行严格的过程控制,让施工质量不断跃上新台阶,从而带领整个家装业走向专业、成熟、规范。

今年美庭将继续拓展家装连锁28家分店,确保规模的持续快速扩张;企业内部管理方面,已斥资数十万元引进和应用“用友”ERP核心业务信息化系统,全面优化业务流程,提高管理效率。

美庭家居力争从此不赚业主的钱

家装公司有各自的营销模式,每家公司的用材、人工、管理体系尽管相似,但是不具有太多可比性。有些小公司通过价格吸引客户,为了达到低价位,从材料、人工上能省则省,实际上最后客户利益受损。大公司追求的是回头客、口碑,更关注长效的企业形象和美誉度。美庭家居不赞成扰乱市场的价格战,无序竞争,相反,美庭追求的是客户价值最大化。

企业都要赚钱,可有的企业(如麦德龙)却能售出零售价比批发价还低的商品,原因何在?专家指出,随着社会经济的转型,传统的以挣消费者钱为目的的营销手段已逐渐落伍,联合消费者,通过扩张渠道,提高销量,从而向厂家要利润的新型赢利模式开始崭露头角。目前,很多国际零售巨头更

是此中典范。

在家装领域,同样有这样的企业,美庭家居就是其中的先行者。他们意识到,随着家装的日渐普及,家装业盲目追求高利润的时代早已过去。未来的方向,就是通过不断提升企业效率,在保障质量的前提下,实现低成本扩张,集中更多业主需求向上游材料厂家要利润。

一般家装公司的利润在15%-25%左右,而美庭通过广开分店扩大自身规模,大幅增加品牌主材销售份额,从而以高销量为前提,得到主材商最低价格供应,一方面为业主赢得了最大的利润,另一方面,也使得自身长期保持5%左右低利润却能健康运行。

始终把客户的要求放在第一位。美庭规模很大,却把利润看得薄。为什么性价比高,就是和我们同品牌的公司相比,我们的价格最低,这是一种集合、整合的力量,包括主材、辅材等等,我们把成本控制得低,让客户实实在在地得到好处。

当然,企业的规模在迅速扩大,各方面成本逐步降低,在维持现有利润率的同时,价格体系自然有更大的下浮空间。今年,美庭打算将“价值战”进行到底,要玩,就来真的。

2010家装业“价值战”序幕正式拉开

本周末,美庭家居在中心大酒店八楼紫晶厅举办春季家装签单会,正式拉开新年家装“价值战”序幕:凡上门的业主都可领取价值一万元的主材大礼包1份,分别可购

买苏泊尔电器、卡洛莎移门、天基开关面板及灯具、欧盛卫浴五金、海人布艺窗帘、金沙丽淋浴房、希尔乐热水器、客莱福整体衣柜、佰德福整体衣柜。这对于春季要装修的业主来说是实实在在地省下了真金白银。

除此之外,美庭还将对388套餐客户特别推出每套价值2500元的原木门免费升级。目前家装市场原木门最低价在2500元左右。按每户业主四扇门计算,又能享受万元的品质升级优惠。

当然,送主材和原木门是主力促销,另外还有好些个常规优惠,譬如每平方送40元水电,半包业主送品牌主材等,都是真金白银哦。

大家都在搞展会,都在给优惠,优惠不优惠,看了才知道,来看还捡大礼包!

活动贴士

美庭家居春季家装签单会——中心大酒店

时间:2010年2月27-28日(周六周日) 8:30-17:30

地点:中心大酒店八楼紫晶厅
美庭家居春季家装签单会——玄武站

时间:2010年3月6-7日(周六周日) 8:30-16:30

地点:玄武饭店二楼锦绣厅及聚星厅

温馨提示:万元主材赠送和实木门免费升级活动仅限活动现场签单客户,机会难得,实惠不容错过。

活动报名参与热线:83206210、83206211、58631078、58632078

打造长三角地区最高性价比家装!
RATIO OF QUALITY AGAINST PRICE

美庭家居·美智庭装饰
www.meiting.com.cn

10000元主材倾情奉送
精装套餐免费升级为2500-3800元/套原木门
(详情请洽设计师)

来就送10000,主材我买单

进门就送10000元主材券(分别可购买苏泊尔电器、卡洛莎移门、天基开关面板及灯具、欧盛卫浴五金、海人布艺窗帘、金沙丽淋浴房、希尔乐热水器、客莱福整体衣柜、佰德福整体衣柜。)

388精装套餐免费升级为
2500元/套美庭家居原木门

588精装套餐免费升级为
3800元/套美庭家居原木门

(以上优惠仅限活动现场签单客户)

春季家装签单会

时间:2.27-2.28(周六、周日) 8:30-17:30

地点:中心大酒店八楼紫晶厅

报名热线:83206210 / 83206211 / 58631078 / 58632078

春季家装基础优惠(2月23日-3月25日)

半包决算价达——

- * 10万元(含10万元)以上,赠送造价20%的众牌地板、生活家地板、罗马利奥瓷砖、金沙丽淋浴隔断、美庭家居原木门、索菲亚衣柜或方太燃器具;
- * 6万元(含6万元)以上,赠送造价16%的主材;
- * 3.5万元(含3.5万元)以上,赠送造价13%的主材。

精装(全包)优惠——

288、388、588套餐系列:

- (1) 送40元/m²水电,有多少平方送多少平方;
- (2) 免费升级111方程式吊顶;
- (3) 交500元量房费送1000元护墙角或1000元斯狄温热水器现金券;
- (4) 288客户还可免费升级盈科地板巴洛克系列;

浦口旗舰店: 58631078/2078/3078

鼓楼旗舰店: 83206210/6211/6212

郭晓明工作室: 84728761

黄海平工作室: 83216845

大厂店: 57057106/7105

六合店: 57115732/5733

溧水店: 56227241/7242

高淳店: 57306671/6672

城东店: 84624309/84492503

城西店: 86473102/3103

新街口店: 84728172/8072

马鞍山店: 0555-7119830/7119831

浦口金盛店: 85051659/1658

江宁店: 52182668/2669

迈皋桥/亚东店: 85500091/0015