

2013年,家具建材行业崭新起航——

# 蛋糕做大 买家卖家俱欢颜

(上接D07版)

## 调整战略 打响品牌

大唐宫市场有限责任公司陶卫商厦总经理杨波对品牌战略颇有心得,他说,洛阳大唐宫建材家居广场是由洛阳市大唐宫市场有限公司投资兴建的大型专业市场。经过近半年的宣传,“大唐宫”品牌已经打响,为今后发展奠定了良好的基础。

今后几年,公司将以现有市场为依托,努力实施“五座四仓”战略,重点建设陶瓷卫浴、装饰五金、板材、灯具、家居床上用品五大建材专业卖场和东西南北四处配套仓库。目前,“四仓”已全部建成并投入使用,二、三、四、五期工程正在积极筹划中。公司将秉承“肩负社会责任,爱心回报社会”的儒商文化思想,继续努力在带动周边相关产业发展、推动西工区经济建设、增加区域税收、解决社会就业等方面做出更大的贡献。“2013年,公司还要做好中低端消费市场。”杨波称,在洛阳市场上,中低端消费和高端消费的分化非常明显。而以他们市场为例,他们有2/3的面积做仓储式市场,面向中低端消费群体,1/3的面积做高端消费市场。县里一些

顾客认为,县里消费水平低,所以他们愿意在县里买。实际上,由于流通渠道不同,县里经销商通常比市区经销商进货的价格高,售价自然也可能高一些。

欧陆家居企划部经理向乾卓说,就全国红木家具发展行情来看,2013年上半年,红木家具发展势头有复苏的迹象,整体将会有个很好的提升机会。欧陆家居洛阳红木第一楼根据当前市场发展情况“因时制宜”进行战略调整。对内加强文化建设,组建文化创意小组,创办企业一报两册,建立企业文化长廊。对外创新服务,实行“六加一”服务模式:红木鉴定中心、维保中心、文化传播中心、品牌中心、物流中心、信息中心和一个红木交友会。创新营销模式,做好节会营销和文化营销,组建市场营销团队。创新三大财富计划,制造商的助业财富计划、经销商的创业财富计划、消费者的置业财富计划。“2013年,我们必须转变经营思路,营销上要有新策略。”向乾卓说。

## 服务升级 实现飞跃

金业家居总经理王喜安说,洛阳金业家居世界是豫西地区较早的大型家具专业市场。洛阳老城西关地区围绕金业家居世界形成了门类齐全的家居大市场。金业家居始终坚持以优良的品质、优惠的价格、优美的环境、优质的服务,为顾客提供时尚且实惠的各类家具。在新的一年里,他们将一如既往地为客户提供完美服务。

洛阳百年置业有限公司总经理杨柏红说,洛阳百年置业要求各大品牌市场的管理者真正做到与商户共进退,从租金、管理上降低商户经营成本,从经营上对商户详加指导,加大宣传力度,多组织面向终端客户的促销活动,有效拓展商户的经营范围。他们对今年的市场充满信心,百年家居是一个全国连锁的品牌企业,它将迎来前所未有的发展机遇。2013年百年家居将全面开展面向消费者和商户的服务升级,力争有一个质的飞跃。

牡丹家居总经理李润波称,洛阳牡丹家居在过去的一年中,开展了“天天抽奖、每周特价”“家具以旧换新”“经济适用房补贴购家具”等活动,其中“家具以旧换新”在洛阳属于家具行业首创,让许多旧家具有了价值,让百姓不

再为旧家具的处理而劳心费神,在洛阳的消费者中赢得了良好的口碑。在2013年,该商场将继续开展全年的“家具以旧换新”活动,并且为此专门配备了专业的“家具评估师”,同时他们还将对经济适用房顾客推出更大力度的家具购买优惠,把实实在在的优惠体现在购物中,让消费者愿意选择洛阳牡丹家居,认可牡丹家居!

凰庭艺家总经理于鹏翀称,“艺术家居,凰庭艺家”凰庭艺家就是要打造洛阳的欧美家居艺术馆。凰庭艺家汇集了亚力山卓、环美、巴里巴特等国内外顶级家居品牌,欧美各国不同时期的家居风格在店里都可以看到。另外,他们为城市公寓、乡村别墅、花园洋房等不同户型提供具有针对性的家居解决方案,同时也为高档会所、星级酒店、样板房提供氛围艺术软装设计布置和空间美学服务。超前国际视野、独特运营体系与服务内涵,凰庭艺术仅为热爱生活的精英群体,提供整体家居解决方案,帮助其完成艺术家居梦想。



洛阳百年置业有限公司总经理 杨柏红



金业家居总经理 王喜安



牡丹家居总经理 李润波



凰庭艺家总经理 于鹏翀



欧陆家居企划部经理 向乾卓

