

2013年,家具建材行业崭新起航—— 蛋糕做大 买家卖家俱欢颜



核心提示

□记者 许晓洁/文 王振华/图

1月24日,洛阳日报报业集团地产家装团队举行“2013全新战略 共创共赢”家居建材行业大客户见面会,洛阳家居建材业大佬会聚一堂,对2012年家居建材市场进行回顾,对2013年行业发展趋势进行展望。

2012年 进入微利时代

“微利时代”“优质服务”……在回顾2012年家居建材市场的发展时,行业大佬们用得最多的是这些词,他们表示,家居建材行业已进入微利时代。

洛阳金梦家具有限公司董事长李红卫称,2012年,金梦每年的重头戏——家具建材万人采购会在金梦上海市场店和广州市场店盛大举行,大家还记忆犹新。年底,金梦首次推出家具以旧换新直补活动,即一件旧家具,无论其价值多少,金梦都按照新家具购货总额的8%给予现金补贴。

红星美凯龙发展策划中心经理刘浩分析,在2012年的市场大环境下,他们依靠红星美凯龙全国的品牌优势,整合了386个工厂资源,成功地举办了总裁签售会、万人团购会、工厂直销节等活动。他们成功的秘诀就在于转变思路,找到了对产品价格最有话语权的工厂,团结消费者的力量向厂家要实惠,搭建厂家和消费者直接沟通的平台,替消费者省钱,消费者当然买账。2013年他们将继续秉持“把全球家居品牌带进洛阳,让我们优质的服务进入千家万户”理念,同时利用红

星美凯龙的优势,继续整合工厂资源,为消费者带来更多的实惠。

欧亚达建材家居洛阳店总经理周颖说,2012年,欧亚达建材家居洛阳店取得了丰硕的销售成果。这除了得益于他们对品质的追求外,还得益于他们对售前售后服务的格外重视。他们定期对员工进行服务方面的培训,在售后服务的过程中,严格执行“先行赔付制”“不满意就退货制”“准时配送制”“差价赔偿制”等承诺。周颖称,家居建材行业已进入微利时代,他们用不定期的促销活动,实实在在地用最优惠的价格为消费者提供最优质的产品。

面对到来的2013年,欧亚达建材家居洛阳店全体员工踌躇满志,周颖说:“一切从消费者的利益出发,一切为了消费者满意将是我们奋斗的目标。”

居然之家洛阳店办公室主任韦继晓告诉我们,他们2010年进驻洛阳,是洛阳家居建材行业的“新兵”,对2012年家装建材行业受到楼市调控影响深有感触。但他同时表示,市场就是市场,作为一个商家来说无力改变,只能调整自身应对各种变化。

蛋糕做大 才有市场

对于2013年家居建材市场的发展动态,李红卫认为“行业蛋糕做大了,各个商家才能有市场”。虽然行业竞争十分激烈,但各个商家仍然要理性面对,共同维护行业游戏

规则,“咱们虽然要让消费者认为自家的东西好,但也不能说别人家的东西不好”。“高端客户群,我们更要积极争取。现在一些高端消费群体,从洛阳本土市场流失,他们选择到郑州等城市购买家居建材商品。之所以出现这样的状况,是因为他们没有对本地高端品牌更好地宣传和引导。”李红卫说。

谈起2013年的规划,韦继晓信心满满。2013年,居然之家洛阳店二期将开业,二期经营面积约6万平方米,建成后将与一期建材馆无缝连接,经营面积将达到10万平方米,经营欧美古典家具、进口家具、实木家具、板式家具、儿童家具、沙发、软床、地板、瓷砖、洁具、橱柜、厨电、木门、壁柜门、窗帘布艺等品类,并将引入居然之家自营的家装公司——乐屋,将给洛阳人民带来全新的家居体验,为洛阳消费者美化家居提供更多选择。

(下转D08版)



洛阳金梦家具有限公司
董事长 李红卫



欧亚达建材家居洛阳店
总经理 周颖



红星美凯龙发展策划中心
经理 刘浩



大唐宫市场有限责任公司
陶卫商厦经理 杨波



居然之家洛阳店办公室
主任 韦继晓

绘制 赵韵