

下半年,我市家居建材市场——

活动不间断 前景较乐观

□本刊记者 刘丁

6月29日,备受追捧的红星美凯龙万人团购会为我市家居市场上半年的销售工作画上了完美的句号。7月6日,火爆的金梦家居首届大型“夜宴风暴”活动,则拉开了我市家居市场下半年的大幕。

下半年,我市家居建材市场走势如何? 将有哪些特点和变化呢? 为此,记者近日走访了我市一些大型品牌家居建材卖场的负责人。



▲红星美凯龙往届总裁签售会现场 (资料图片)
▶金梦家居“夜宴风暴”活动现场 金玉摄



1 反差:上半年 市场冰火两重天

6月29日,红星美凯龙第九届万人团购会现场异常火爆,短短3个小时,销售额已远远超过上届团购会,并创下新的纪录。因为担心许多消费者不能在正常上班时间内选购到合适的产品,红星美凯龙相关负责人只好将团购活动时间延长至晚上10点。

7月6日晚,金梦家居首届大型“夜宴风暴”活动如期举行,火爆程

度超出想象。金梦携手600余个知名品牌让利到底,更有现金大奖、免单大奖连环抽活动,有效激发了消费需求,本次活动无论是人流量还是销售额都大幅增加,各项数据都超过以往的大型促销活动。

据了解,上半年我市家居建材市场呈现出冰火两重天的局面。善于营销和宣传的卖场赚得盆满钵满,

观望和促销力度不大的卖场则销售惨淡。

业内人士表示:在竞争如此激烈的市场中,哪个家居建材卖场的营销活动吸引眼球,并且能让消费者得到实惠,消费者的目光就会被吸引到哪里,消费需求就会在哪里集中释放。总而言之,谁主动出击,谁重视营销,谁就能赢得先机,抢占市场。

2 预测:下半年 特色促销活动多

红星美凯龙发展策划中心经理刘浩对下半年的家居市场很有信心。

他说:“只要上游的房地产市场没有转折性变化,下半年家居建材消费量将会明显增加。实木家具将越来越受消费者欢迎,在家具市场中占的份额也会越来越大。”

原因有二:首先,实木家具用材更珍贵,能够体现个人经济水平和社会地位;其次,实木家具的主要材料是天然木材,使用胶、漆等辅料少,一般来说甲醛释放量小,更环保更健康。

他还表示:家居建材市场将凭借有特色的促销活动助推市场,在7月和8月形成淡季不淡的局面。比如,红星美凯龙8月初将举行第四届百名总裁签售会。

“越来越多精明的消费者,把商家的淡季当作自己的‘旺季’。他们认为旺季时,装修公司与工人师傅都很‘走俏’,人手紧张必然影响施工质量和进度,淡季装修可以享受到更多实惠和方便。”他说。

洛阳金梦家具有限公司董事长

李红卫说:下半年,中高端品牌消费比重仍将继续上升,低端品牌消费县域化趋势将加强。

另外,下半年定制家具将会更受追捧。随着80后、90后新生代消费群体的成长,个性化消费成了主流,定制家具正好能满足年轻人崇尚个性,展现自我魅力的需求。因此,定制家具的需求量将会日益增长,高级定制家具可能将占整个家具市场10%左右的份额,发展潜力巨大。

名优建材城常务副总经理李秀萍表示:名优建材城下半年将会推出几场大型促销活动,届时消费者将会享受到意想不到的实惠。

她说:下半年建材家居企业之间的品牌竞争、产品竞争、服务竞争、促销竞争将更加激烈。同时,更多的消费者在消费建材家居产品时将由需求型向享受型转变。名优建材城会在促销活动的优惠力度和售后服务上更进一步,让消费者不仅能购买到环保、货真价实、功能齐全的高品质建材家居产品,还能享受到更加完善的售后服务。

大唐宫陶卫商厦总经理杨波说:

3 思索:差异化竞争 立于不败地

业内人士表示:家居建材卖场要想在激烈的市场竞争中取胜,要注意以下几个关键词——创新、差异、实惠、品质。

营销模式要创新

一种模式的营销活动如果长时间不变,就会使消费者麻木,无法有效激发他们的消费欲望。必须创新,唯有创新才能更好地满足消费者的消费需求,才能调动消费者的消费积极性。比如,今年的洛阳红星美凯龙万人团购会省去砍价环节,采取封闭式团购模式,让消费者得到更多实惠,所以备受追捧。

采取差异化竞争策略

家居建材卖场要在激烈的市场竞争中胜出,一定要避免同质化的恶性竞争,而应该根据各自的优势和特点,另辟蹊径,走差异化竞争的路线。比如,大唐宫定鼎北路以西的市场就定位为中高端消费市场,取得了喜人业绩。

要切实给消费者送去实惠

消费者买家居建材产品,最希望的就是产品品质高而价格低,最想要的是实惠,是节省消费成本。哪个家居建材卖场能联合商户有效整合工厂资源,一起向消费者让利,并且始终围绕如何让利给消费者这个核心推出活动,哪个卖场就能赢得消费者的心。

要有卓越的品质

品质包括产品品质和服务品质。消费者购买家居建材产品不仅想要质量过硬的产品,享受实惠,而且想享受优质的售中服务和售后服务。如果家居建材卖场能满足消费者这些需求,那么生意想不火爆都难。