

家·家居

关注家居、建材卖场“三化”现象之多元化

不仅卖家居、建材,而且卖家电、灯饰

我市家居、建材市场
“跨界”成趋势

□本刊记者 刘丁

当楼市调整后,作为下游行业的家居、建材行业,为了能在激烈的市场竞争中更好地生存和发展,纷纷出招,全面转型与升级。其中一个很明显的特点就是一些家居、建材卖场开始引进家电等产品,意在打造居家消费一站式卖场,多元化经营趋势日渐明显。

01 打破固有思维
全面调整升级

当洛阳晚报记者刚刚得知知名优建材城将要有家电专卖区和家具大卖场的消息时,脑海中不禁浮现出这样一句话:名优建材城不是专业经营建材产品的吗,竟然将有家电和家具入场,看来是要全面升级了,升级后的市场竞争力无疑也将大大提升。

“我们的业态将全面调整与升级,一是打造家居定制体验馆,并在该馆内设置家电专卖区,美的、格力等家电品牌已进驻;二是正在打造一个家具大卖场,许多知名品牌家具已进驻装修。”名优建材城负责人说。

显然,名优建材城的做法打破了消费者的固有思维。改变就会有进步,创新就会有更好的发展。这不仅反映了我市家居、建材卖场多元化经营的发展趋势,更是楼市调整后,作为下游的家居、建材行业的自我转型与升级的真实写照。

02 成套消费受捧 “大而全”成趋势

其实,早在几年前,我市个别家居卖场就开始走多元化发展之路。比如,洛阳红星美凯龙很早就在卖场内经营家电、灯饰、窗帘等产品,是居家产品“大而全”的典型代表。

另外,如金梦家居、居然之家洛阳店、欧亚达家居洛阳店、大唐宫建材市场等家居、建材卖场也经营有除建材和家具之外的其他产品,也都有多元化经营的策略和思路。

为什么包含家电、灯饰等在内的“大而全”的家居、建材卖场会成为市场的发展趋势呢?

对此,专业人士表示,消费者在装修和装扮新家时,希望能省时省心一站式购买到居家所用的产品,如家具、建材、家电、灯饰、窗帘等。因为本来装修新家就是一件极费体力和时间的“麻烦

事”,因此能在一个地方购齐所需物品,则可省去消费者许多奔波之苦。

欧亚达家居洛阳店营销企划部经理陈国红说:“家居、建材市场发展一定程度,单一的家具、建材销售已经不能满足消费者越来越高的消费需求,因此家居、建材卖场必须转型、必须升级、必须创新、必须谋变,才能在日益激烈的市场竞争中更好地生存和发展,而具有多元化经营实力的家居和建材卖场毫无疑问更具竞争力,更受广大消费者的欢迎。”

从另一个角度讲,我市家居、建材卖场的多元化战略,也是被市场“逼”出来的。成套消费、一站式购买和服务等整体概念,已逐渐被消费者所接纳,消费者成套购买的愿望明显强于以往任何时期。

03 避免经营“短板” 增强卖场吸引力

众所周知,商界流行着这样一句话:你无我有,你有我优。

专业人士表示,我市家居、建材卖场走多元化经营之路的初衷就是避免自己有经营“短板”。如果人家的卖场内有家电,而你的卖场内没有,那么你的卖场对消费者的吸引力自然要小一些,如果这种经营“短板”太多,那么你的卖场的综合实力与市场竞争力必定会打折扣。虽然说专业化很重要,但是规模大、品种全的“大而全”的经营模式还是会受到许多消费者的认可的。

其实,我市的家居、建材卖场在多元化经营之路上前进时,从营销到品牌再到产品整合,都是一个全新的突破。从这些卖场多元化的战略当中,也反映出我市对家居、建材等市场需求非常强劲。

市场需求让许多卖场实施多元化战略,但如果单纯去追求品类多、品牌多,当系统做大之后,会出现许多执行问题,如人才、生产技术、售后服务等,一旦卖场没有这个管控能力,将得不偿失。

智能家居体验馆
将亮相金梦家居

据悉,金梦家居原5楼实木、欧式家具卖场将升级改造为洛阳市首家大型智能家居体验馆。届时,未来的家居卖场新模式将呈现给广大消费者。据了解,因升级改造,原5楼部分实木、欧式家具商品将以抄底价特供,除此之外,金梦家居广州市场店、上海市场店实行厂家零利润特卖,销售风暴席卷全城。以实惠、平价著称的金梦家居,一直致力于给消费者提供更优质的服务、更完善的设施和更好的购物环境。智能家居体验馆的耀世登场不仅为金梦家居的经营模式锦上添花,更重要的是让消费者得到不同于其他卖场的购物体验。

若您想知道未来家居卖场的新模式,想淘到性价比高的实木、欧式家具,就到金梦家居来,没有您看不上的家具,只有您想不到的抄底价位,绝对物有所值,让您得到真正的实惠。(梦文)

欧亚达家居
“惠”报全城

欧亚达家居洛阳店2009年8月进驻洛阳,五年来不断创新,竭诚为洛阳广大消费者服务。8月9日至10日恰逢欧亚达家居洛阳店五周年店庆,洛阳店准备了海量回馈活动迎接新老顾客。

据了解,商场推出了针对老顾客的特别活动:8月9日14时至17时,顾客凭2014年店庆前3000元以上欧亚达家居缴款单,到场就可免费领取食用油一桶,限量1000桶,送完为止,另外,还有机会免费抽取格力空调等奖品。

作为欧亚达家居一年一度的大型促销活动,此次店庆力度超前,即日起,顾客进场预存30元,活动期间最高可抵900元货款;活动期间购物有礼,格力空调、海尔冰箱、液晶电视等豪礼送不停,让您置家更轻松。(欧文)

