

从孕育期、创意期、高速成长期到成熟发展期 20年, 合肥家装行业迈过“四道坎”

《市场星报》创刊20周年, 6月20日, 合肥市建筑装饰协会常务副秘书长、家装委会长张清接受了本报记者专访, 分析家装行业发展的四个阶段, 介绍合肥家装行业发展的历程。 记者 董方

成长的20年: 合肥家装行业的十项首创

经历了20年的茁壮成长, 合肥家装创造了十个“全国首创”。

第一个建立家装委员会常务会议例会机制; 第一个建立以企业诚信自律为诉求的“合肥市诚信家装联盟”; 第一个创立以宣扬家装文化为主轴的“合肥市家装文化节”; 第一个起草“合肥市家装行业设计师准入与清出制度”; 第一个编写印发“合肥市家装指南”; 第一个创立行业协会内的第三方监理机构——“合肥市天鹅湖家装监理中心”; 第一个创立了“合肥市第一家装课堂”; 第一个实现与五大商会(协会)建立战略合作伙伴关系; 第一个制定由省工商局批准、市建委与市工商局监管的家装合同示范文本; 第一个经行业行政主管部门同意, 组织全市家装市场大巡检。

浓缩历史的20年: 从孕育期、创立期、高速成长期到成熟发展期

孕育期: 上世纪80年代末-1993年
自上世纪80年代以来直到1993年, 合肥出现最早的一批公装兼做家装的公司。”张清说, 在这个阶段, 用孕育期形容更贴切。

创立期: 上世纪90年代中后期-2000年前后
上世纪90年代中后期(1997年前后), 以华然和皖龙港为代表的一批纯家装公司的出现, 正式开启了家装行业的创立阶段。

高速成长期: 2001年-2006年
“2001年到2006年, 五年时间, 合肥家装行业高速增长, 一年100家左右的新增公司成长速度是相当惊人的。”张清介绍说, 2003年安徽成立第一个市级行业组织——合肥市建筑装饰协会家装委员会。

成熟发展期: 2007年至今
2007年至今, 被视为合肥家装行业的成熟发展期。“现在的家装市场, 无论是公司的管理水平、施工技术、服务技能, 还是营销理念都有很显著的提升。通过行业协会, 各品牌之间也会相互学习、取长补短。”谈到如今的合肥家装市场, 张清感慨。

发展的20年: 综合影响力稳居全国前列

“目前合肥的家装市场仍是省内本行业最大、最强的市场。在全国家装百强企业中, 合肥就拥有7家, 名列全国第五。”张清表示, 家装无论是发展速度、管理水平、设计能力、施工质量、行业自律和综合影响力均居全国前列, 多次受到国家建设部、中装协和省、市行业领导的肯定和高度评价。

国邦美家居红旗市场“0利风暴”再掀促销狂潮

为回馈消费者的长期支持和厚爱, 国邦美家居红旗市场在7月14-15日再次整合1000个品牌“强势”促销, 本次“0利风暴”将在合肥市限量发行3000份“0利卡”, 活动当天消费者凭“0利卡”享受以下活动内容:

- 海量产品, 0利抢购:** 市场斥资300万买断海量“0利润”出厂价产品, 挤掉价格中的“水分”。48小时品牌极限抢购, 5900元就能搞定家装全套27件主材。
- 交款送家电:** 消费者在红旗市场任意商户下定单, 凭商场统一收据至活动办理点交纳订金500元(单值达2000元), 或全款累计满2000元, 在7月9日-15日活动办理点领取家电卡一张, 凭“家电卡”在7月14日-15日于红旗市场会展中心广场活动办理点领取品牌电风扇一台或高档凉席1套。
- 夏日畅饮:** 活动当天消费者凭“0利卡”至国邦美家居红旗市场即可免费获赠冰镇可乐1瓶。
- 全城比价:** 国邦美家居红旗市场承诺: 活动期间消费者可享受全城最低价格, 如发现参与活动的商户任何销售渠道价格高于本次活动价格, 商家将3倍赔付。

自6月29日起可在和平路华联、南七生活超市、宿州路五星电器、三里庵苏宁店、三孝口五星电器、元一时代广场、蒙城路乐购、新都会、马鞍山路合家福、国邦美家居青阳路卖场、国邦美家居望湖卖场、国邦美家居红旗市场等商业网点购买“0利卡”, 也可以登录搜房网、万家热线、合肥团购网站半价购买, 或拨打送卡专线0551-4538999, 在家等红旗市场的工作人员送卡上门。

琥珀地板热烈祝贺市场星报创刊20周年



琥珀地板

珍 · 贵 · 生 · 活





价格直降18%

预订火爆进行中.....

**庆典专享
精美组合**

**全线价格
直降18%**

苹果大奖送不停
(仅限合肥市直管店)
100%中奖, 最高奖项苹果笔记本、平板电脑及价值400元以上奖品

活动时间: 6月30日-8月5日

8月5日14:00相约望湖美家居琥珀地板十八周年庆典

不买也送礼: 8月5日14:00庆典当天, 老客户持有效凭证(不含订单)至现场, 均可领取地板专用拖把一份(限前100名)