A08
市场星报
第103期

# 星家居周刊

2012年12月13日 星期四
统筹 何曙光 编辑 程梦萱 何曙光
组稿 李 鹏 刘春 张 琛
组版 邱莉娜 校对 刘 洁

# 发现“智本”时代 绿色“私享”盛宴

## 绿色生态发现之旅暨安徽家装巨头创智论坛成功举办

家装业“头脑风暴”

这是一个最好的时代，这是一个进取的时代。它开明、开放、进步，但同时，它酿造机会、却不断淘汰，适者生存、大浪淘沙，优胜劣汰在这个时代表现得愈加显著。这个时代，不仅需要智慧、勇气，更需要友谊、共赢、互联与互通。

11月26日~11月27日，由市场星报联合合肥市建筑事务管理处、合肥市家装委员会主办，潜山传文瓜子有限公司承办的绿色生态发现之旅暨安徽家装巨头创智论坛在安庆市潜山县隆重举办。

来自安徽地产家装业的巨头通过思想的碰撞、友情的聚会、心灵的邀约，共同为2013未来家装业发展走向把脉，创造一个彼此交流、共瞻远景的机会。

特派记者 何曙光 程梦萱/文 倪路/图

### 品绿：巨头聚会潜山传文瓜蒌园

活动当天，记者看到，来自合肥市家装委、安徽清源房地产研究院、安徽省地板协会、合肥市木业商会、天徽红星美凯龙、信地红星美凯龙 、伊赛特家居汇、凤凰城商业广场、瑶海家具世界、大国地板、志邦橱柜、家城地板、百度装饰、今朝装饰、山水装饰、华然装饰 、绿色风装饰、鼎雅装饰、美纳斯卫浴、华润啤酒等知名品牌的决策层齐聚潜山县传文瓜子有机生态种植园，触摸自然感觉、亲身感受采摘瓜蒌的乐趣，聆听瓜蒌子传奇故事，探讨绿色生态农业产业。

“全国瓜蒌子数潜山、潜山瓜蒌子数传文，我们就是要把全身都是宝的瓜蒌子文化传播到全国各地！”在满地是金的瓜蒌园，该企业“掌门人”王传文一边向客户讲故事，一边剪下已经成熟的瓜蒌子，将果实送给嘉宾们。

“好东西，真是好东西！不仅吃起来脆香无比，而且风味独特，不上火。”一位参会企业的营销总监陈光耀连声称赞。他告诉记者，“东道主”市场星报综合部的策划者将家装业的大佬们请到绿色食品基地，实际上是一个成功的整合营销。

### 论坛：2013，家装业如何突围？

在即将过去的2012，限购令造成楼盘成交量的明显下滑，家装行业也因此备受打击。2013，家装业如何突围？

当天下午，在2013安徽家装巨头创智论坛开幕式上，安徽出版集团副总裁、市场星报社社长虞海宁致开幕词，中国建筑装饰协会住宅委员会执行主席，合肥市家装委员会会长张清、安徽清源房地产研究院执行院长郭红兵、市场星报社副总编辑程局新分别做主旨演讲。随后，巨头们提出不同类型的问题，让论坛顿时掀起了“头脑风暴”。会后嘉宾们前往当地知名戏楼“黄梅阁”，品味地道的黄梅大餐。

次日，与会者还问道佛教圣地“三祖禅寺”，聆听四川大学学士、南京大学文学硕士，南澳大学企业管理硕士学位、西太平洋大学哲学博士、“禅宗祖寺”三祖禅寺主持宽容法师传佛释道，静心禅修。

### 危机时代—— 家装业如何突围？

中国建筑装饰协会住宅委员会执行主席、合肥市家装委员会会长 张清

当今时代：信息时代与危机时代并存、高铁时代与衰退时代同步。以合肥为例，今年至少比去年和以前年份少卖四、五万套房子，加上国家对房地产一轮又一轮的宏观调控，一些中小房地产开发企业因资金链断裂而倒闭破产。作为房地产下游的家装业，受到了海啸般的冲击，影响巨大。

面对长达两年或者更长的“冰河期”，我们有哪些可供采取的对策呢？单一从事家装的企业，要调整内部产业结构，优化资源配置，开辟新的经营渠道，培育新的利润增长点，尽可能分散风险；基础不牢，实力有限的家装企业，要改变观念，向品牌企业靠拢，走兼并重组的路子，力求共赢；有一定基础但实力一般的家装企业，应考虑减人瘦身，慎重铺摊；具备一定品牌的家装企业，要在发展自己特色上作文章，在某一领域做专、做精、做细、做出特色；近几年发展较快的家装企业，应加强培训，全面提升服务水平，夯实基础；有较强实力和较大规模的家装企业，要着手为住宅精装修做好准备，走与房地产开发商合作发展的路子；实力强大、基础雄厚能够可持续发展的家装企业，市场的低迷期也是发展的机遇期，完全可以伺机扩张，以进防退。

### 跨越冰峰——地产与家装资源整合与电子商务创意规划

安徽省清源房地产研究执行院长、安徽省内知名地产营销专家 郭红兵

“挑战依旧，冬天很冷很长”在郭红兵看来，房地产尚未走出困境，结构化矛盾依然突出，政策维稳。存量受到房产税压制，大户型走俏带来喜讯。而未来，行业需要延伸营销触角，整合价值链资源。

从历史看未来，2002年合肥楼市发展提速；2006年土地招拍挂制度出台，成本推动房价；2008年危机显现，华尔街拯救中国楼市；2009年全线疯狂；2010年调控开始，楼市惯性增长；2011年调控加码，销量应声而落；2012年楼市迅速回暖，但后继乏力。

他分析家居行业的机遇时表示：房产税的压力，存量即将释放。

“产业联盟，品牌联盟，产品互补，一站式服务。”郭红兵建议家装业要加盟电商利用现有平台，建立网络窗口，给地产行业提供的整合可能性。

### 发现“智本”——新形势下家装业营销模式探讨

市场星报社副总编辑 程局新

当天，程局新用“四智”介绍了他作为媒体人的观点，未来，智本时代将取代今天的资本时代。“‘智’之一：电商时代，伴随着网络的普及，年轻人越来越青睐便宜的网购消费模式，这使得很多产业得以整合和延伸。”

在他看来，“智”之二则是房地产会卷土重来。“随着内需、全球形势和国际战略的需要，城镇化是必然的趋势，只不过方向会向新农村建设转移。”“智”之三则是广告的投放，相关家居品牌会和其他行业一样，借助媒体平台推广品牌，通过网络等手段购买产品，直至形成“广场效应”。

程局新总结的“智”之四其实和文化相关。他介绍说，当下的社会不诚信就会遭遇网络的曝光，同时，暴利时代已经过去，微利时代已经到来，需要我们用活动、事件、服务进行营销。

### 花絮

#### “这是一次高端智慧之旅！”

活动期间，参会代表安徽鼎雅装饰有限公司总经理王增武在接受本报记者采访时表示，这次由星报创意策划主办的论坛，是一次高端智慧之旅。除了在形式上高端，更重要的是为业界的发展提供了一个很好的创新思路。

#### 嘉宾每人获赠星报白皮书

记者了解，此次参会的嘉宾一上“行军”的大巴，就获得星报赠送的白皮书。

“有了这本白皮书，让我们更加了解市场星报的发展、内涵和文化。也让我和星报未来的合作更有信心。”参会嘉宾笑着告诉记者。

值得一提的是，在创智论坛的会场上，细心的星报人，还为嘉宾们准备了点心、水果，也让与会者甚为感动。

巨头们参观传文瓜蒌子园

嘉宾们品味黄梅戏“大餐”