

促销冷热不均显平淡 旺季取利淡季取势 上半年合肥家居成绩单出炉(上)

2014年已经过去一半,这半年中,家居行业风起云涌,联盟活动、展会厂购、产品创新,各种营销手段层出不穷,真是几家欢喜几家愁。到底上半年省城家居业的整体态势如何?下半年又将会出现怎样变幻莫测的局面?记者走访多个卖场采访业内人士,集思广益,一探市场究竟。

实习生 陈炜 杨冬伟 记者 邹传科

变化1:

上半年整体家居市场略显平淡

2014年上半年整体家居市场差强人意,促销冷热不均,呈现旺季取利淡季取势的倾向。

记者走访发现,2014年上半年整体形势平淡、市场客流及销售稳中有降成为很多商家的共识,但对于品牌企业影响甚微。部分一线品牌仍能在低迷的市场中一路飘红,对于大多数销售不佳的商家来说,只能在接下来的“金九银十”节点上拼一把了。而在记者的走访中,一些地板、瓷砖、橱柜等商家都表示十分看重下半年的市场。

业内人士分析,房地产行业的政策紧、资金紧、市场走势不明朗,是导致下游家居行业疲软的原因之一。而贷款

额度持续偏紧,也导致不少超前进行家居消费的业主不得不停下脚步。“今年上半年以来,大型的家居公司几乎每个月都会做一到两场营销活动。”业内人士认为过度营销的状况是行业内不可忽视的自身原因。而大多数行业人士认为,楼市的低迷是今年春季装修旺季“遇冷”的主要原因。据统计,2014年上半年,合肥楼市无论是成交量还是交付量,与去年同比均有下降;另一方面,卖场的扩张和分散了客流量;此外,精装房的推广以及装饰界“全包”模式的兴起,也对合肥家居卖场造成很大的冲击。

“不少二线公司这几年一直就是这个配方,还是那个味道。”某家居公司一线营销人员宋先生认为,不少二线企业业绩下滑的原因正是只打价格战,不具备核心竞争力,没有创新。宋先生说,据他掌握的数据显示,行业业绩整体下滑了近30%,而部分二线公司下滑近40%,但一些一线企业老牌企业却保持了平稳态势。

变化2:

建材领域合肥本土卖场相对活跃

在往年的春季装修旺季,建材一直是促销大戏的主角,然而在今年上半年却发生了微妙的变化。

不少家具经销商透露,今年上半年

家具销售额同比增长二至三倍。而上半年各大卖场的建材经营状况并不如人意,很多卖场都出现了商户歇业或撤店的现象。针对卖场内建材销售略显平淡,业内人士分析说,精装房的普及以及装饰公司全包模式的推出是造成卖场建材销售平淡的主要原因。

另一方面,对于外来综合型卖场而言,虽然不像建材卖场那样有局限性,但从活跃度、人气和销售方面,依然无法超越合肥本土建材卖场。

据统计,在上半年的促销大战中,仅国邦集团下属的青阳路卖场和望湖卖场就举办大型促销活动10场,纵贯了上半年的三四五月份,几乎接近外来卖场促销活动的总和。很多经销商表示,很多外来卖场虽然是品牌大鳄,广告宣传也打得很响,但是,在合肥市场,建材领域还是国邦美家居说了算,从品牌的人驻数量、促销的频繁度和卖场人气就显而易见。

“虽然蒙娜丽莎瓷砖在合肥各大卖场均有专卖店,但从今年上半年的销售情况来看,位于青阳路卖场的店面生意是最好的。”蒙娜丽莎瓷砖营销总监王启鹏告诉记者。业内人士分析,外来卖场为了避免促销时与合肥本土建材卖场火拼,多采用工厂直销或品牌联盟的模式,有些高档品牌基本是以走设计师渠道为主,除此之外就是做出口的品牌较多。

(下转 B04 版)

装修,就得选大品牌 ——山水装饰集团12周年庆典

经过12年的残酷竞争和无数业主的优胜劣汰,山水装饰集团即将迎来12周年店庆。12年来,山水装饰集团以其优秀的设计团队、完善的服务体系及公认的品牌力量,成为整个安徽家装市场的龙头企业。

作为开创独特生活的空间大师,山水一直以高品质的创意作品和革命性的运营模式享誉业界。从2003年推出第一套精品风格样板房,到2006年创立华东地区最具规模和档次的“后院”主材材料展厅。2009年,董事长宋春红先生在业界率先提出了革命性的“1+N”运营模式,一个家装设计师主导方案,集合厨卫、软装、产品等N个专项设计师共同执行,在深层次上完成了空间模块的细分组合。

山水一直以设计享誉业界,定期发布国际设计流行趋势,13项国家设计专利证,省、市、国家级示范工程奖屡屡获得,每年的国内外赛事中山水设计师也获殊荣。

在过去的12年里,山水装饰集团不断诠释了“责任”这两个字的含义,通过对质量负责、对客户负责、团队负责、对市场负责,打造出真正具有品牌实力的国内家装领跑者形象。

山水在企业的组织建设、办公管理、客户服务等方面建立了规范严谨的体系标准。在客户服务方面,售前售中24小时管家式服务标准,达到“拎包入住”。正因如此,山水装饰集团取得了一系列荣誉:全国行业AAAA诚信企业安徽唯一达标企业、全国住宅装饰装修百强企业、全国行业质量、诚信、服务五星级企业等。

作为中国家居行业的知名品牌,山水装饰集团一直以先锋的姿态革新人们对家居生活的观念,引领时代的潮流,引导消费者理性消费。

张永 邹传科

1998-2014 专业专注力量

志邦厨柜

活动时间:2014年7月4日-7月20日

新品发布 年中特惠

整体厨房 满2000 立减500 现金 环保生态厨房 9999 元/套

提前预定再送世界杯“福来哥”

活动详情请见店堂海报

ENJOY KITCHEN 乐在厨房

通过ISO9001, 2000/ISO14000和OHSAS18001三标一体的国际管理体系认证:



青阳路美家居: 0551-67113114 信地红星店: 0551-62918192 铭铭馆: 0551-65116418 滨湖区: 0551-62931697
政务区美凯龙: 0551-65882701 望湖美家居: 0551-63610310 肥东店: 0551-67703982 巢湖店: 0551-82397611
居然之家环宇店: 0551-62935200 凤凰城商业广场: 0551-65635991 裕溪路红星美凯龙: 0551-65899200
志邦厨柜强势登陆央视 CCTV1《黄金剧场》 CCTV3《星光大道》

