

我爱我家

济南家居业今年提前进入淡季

品牌家居建材淡季抢机遇

爱家记者 朱俊义

6月6日正值农历端午,记者在北园路一线家居卖场采访时看到,端午节和五一相比,前来选购家居建材产品的消费者要少得多,许多品牌专卖店里显得冷冷清清,淡季滞销已经成为家居建材行业内人士谈论最多的话题。芝华士沙发济南公司总经理王佃荣认为:“济南家居建材市场在五一之后,不可逆转地进入了淡季,端午销售达不到预期很正常。”这也成为业内许多人的观点。

楼市明显影响家居业

房地产对家居行业的影响不可避免,今年显得尤其突出。自去年开始国家陆续出台了针对楼市的严厉调控政策,

直接降低了商品房的销售量,房屋销售量的减少直接导致家居建材产品和家具的滞销。今年3月1日,正式开始落地的限购政策直接降低了济南商品房的销售量,许多家居建材品牌明显感觉到了来自上游房地产业的压力,家居卖场缺少人气,销售量明显下滑,淡季到来的时间较去年至少提前了一个月。欧圣地板的谢清武总经理告诉记者:“家居建材产品的滞销明显是受房地产业的影响,这是不争的事实,但问题是怎样将这种负面影响降到最低程度。”

消费者向大品牌聚集

端午小长假期间,记者在家居卖场采访时看到,许多品牌专卖店里几乎没有消费者,一位家具销售人员在自己的博

客里写道:“过节了,可是一点心情都没有。早上满怀信心地来到店里,可是又带着失望回家。我现在无法分清到底是市场的原因,还是自己的原因。”许多销售人员都有类似的心情,虽然商场在端午节的促销活动要比五一小长假的促销力度小的多,但是大家都认为会有一些“残留”客源,能在六月份掀起一个销售小高潮,没想到端午节小长假的市场竟然如同鸡肋。

与一些销售人员的悲观情绪持不同的是,一线品牌的专卖店里仍然与往常一样,有三三两两的消费者在选购产品。一统家居济南区总经理张海斌说:“虽然现在都说家居市场竞争激烈,不太好做,但是每个市场都有做的好,做的差的,我还是比较看好家具这个市场,端午节之前我们一直忙着招聘,正好可以利用这个淡季时间做一些人员储备和培

训。”

圣象地板济南区王福军经理说,虽然家居卖场里很少看到消费者,但小长假三天里到圣象地板专卖店看地板的消费者还不少,这也为我们客户资料的积累打下了良好的基础,有了积累以后做活动效果会更好。

芝华士沙发推出的体验式销售模式,着实让前来购物的消费者享受了一次坐“头等舱”的感觉,当然活动期间芝华士沙发的销售量也达到了近百万元,让许多同行感到不可思议。

品牌淡季抢机遇

淡季到来时大品牌都会做一些促销活动以回馈消费者或者公益活动以回馈社会,虽说知名品牌的品质好有保障,但

适当的优惠对消费者还是有一定的吸引力。去年,大自然地板举办的资助贫困儿童公益活动,在消费者中引起了较大反响,今年6月份大自然还将举办这种公益活动以回馈社会。旺季时,家居卖场内许多不知名的家居建材品牌销售也火爆了一阵,但销售旺季过后很快就降温了,虽然旺季的销售不至于盆满钵满,但可以勉强渡过淡季,小品牌在淡季最难熬,这是很多小品牌经营者的共识。

某小品牌在济南家居卖场内只有一个木门店面,经营一直是处于温饱状态,端午期间李经理在接受记者采访时说:我们是小本生意,和大的品牌没法比,如果在淡季时做促销成本上来了销售如果上不来,就面临亏本的风险,因此淡季时我这个店面只要能挣出房租和人员工资挣出来就行,至于其他旺季到来时再说。



装房子 买家具 我只来 居然之家

6月25-7月3日 槐荫店
居然之家进入济南三周年即

三周年店庆

即将劲爆开启,敬请期待!

2011年5月28日槐荫店举办的“济南首届家居团博会”掠影——



居然之家槐荫店是以“美化家居”为目标,为顾客提供装饰材料、家具家饰、五金涂料超市、家具批发、办公家具等“一站式”服务,集品牌展示和销售为一体,市场、超市、专卖店等多种业态互动共生的大型家居建材主题购物中心是“先行赔付”“绿色环保”和“送货安装零延迟”的首倡者和推动者,在中国家居建材界占据着重要的行业地位。

槐荫店: 交校西路8号(匡山小区西邻)
北园店: 北园大街243号

电话: 5888 0555
电话: 5559 2888

