

# 家居选购的“断舍离”

2013齐鲁家居荣誉榜新鲜出炉

本刊记者 张德生

前不久,一个新鲜的词组——“断舍离”经常被朋友们挂在嘴边。

“断舍离”是一种生活概念,衍生于家居管理理论。理论认为,到目前为止大部分的整理收纳,都是在物品数量不减少的基础上,花费大量的时间、空间、劳力、精力来整理。而“断舍离”是从根本上反思自己的选择,对需求进行简化取舍,从而为人们省出时间、空间和精力。

“断”,是断绝接受不需要的东西;“舍”,是舍弃掉没用的东西;“离”,是离开对事物的执念。与其说,“断舍离”是一种高效的整理术,倒不如说这是一种化繁为简、轻装上路的生活感悟。放弃心中执念的理念提炼成“断舍离”,可以运用到日常生活整理、人际关系、思考等各个方面。

现实中,的确很多人觉得,大部分的困惑,不是不知道自己需要什么,而是不知道该舍弃什么。今天,我们就谈一谈,

家居选购的“断舍离”。如何怎样排除干扰,让家装变得简单。

都说家庭装修苦、累,因为对于大多数人来说,装修是完全陌生的领域。而且,进行家庭装修,面对纷杂的选择,所要进行工程庞大的筛选、辨别。真的不是随随便便就能成功的。怎样化繁为简?让家装变得简单,有没有捷径?答案当然是有!捷径就是吸取别人的经验。这经验应更多地来自权威的声音和装友们的切身体会,而不是来自功利的自卖自夸。就如要就餐却不知道选择哪家饭店的时候,通常人们会选择门口停车多的饭店,这就是相信大多数人的选择。家装虽然是个性化的事情,但是装修大计,质量为本。任凭谁都没有必要去做“小白鼠”,拿着自家身心健康去检验那些不知名的小品牌。保证质量,是为了更好地满足个性需求,这是一个程序问题。

为了推广那些质量好、能经得起市场检验的好品牌,齐鲁晚报《爱家》版连续6年在全省范围内,在银座家居、红星

美凯龙、居然之家、欧亚达家居等主流家居卖场内甄选并评定齐鲁家居荣誉榜。这份年度榜单,被消费者捧为家装选购的索引,更被业内企业看做是齐鲁家居零售业的最高荣誉。人榜的品牌,对于业内人士虽然是耳熟能详,但是对于不了解家装行业、对家装流程几乎毫不知情的普通消费者来说,这无异于茫茫海洋中的灯塔。凭借齐鲁家居荣誉榜按图索骥进行装修,一切都会变得简单从容。这就是决断家装的法宝。因为他们是千余品牌又一年市场较量的优胜者,他们是消费者最信赖的品牌。

2013年已经过去,但是风云变幻的市场依旧竞争激烈。让我们记住那些被推举出来荣登2013齐鲁家居荣誉榜的优秀品牌,他们就是圣象地板、大自然地板、欧派橱柜、马可波罗磁砖、L&D陶瓷、东青蝶恋花窗帘、百强家具、顾家家居、青木堂家具、赖氏家具、亚振家具、恒信华典家具,以及万泰装饰。



## 山东首家日上木门直营店盛大开业

1月8日,北京日上集团在山东市场的第一家木门直营店—济南红星美凯龙店正式盛大开业,日上集团山东分公司总经理顾德华、山东鲁班置业有限公司总经理孙鹏、山东乾丰置业有限公司总经理罗东、日上集团山东办事处总监姜峰等领导共同出席了此次开业典礼。

活动现场,顾总表示,北京日上集团是我国北方地区最具品牌实力和影响力的大门业集团之一。日上防盗门、木门在京津冀地区的销量与市场份额遥遥领先,北京市场占有率高也遥遥领先,并先后获得“中国木门



日上集团山东分公司总经理顾总致辞。

## 2014“家居”会更好

家居作为房地产的下游产业,深受房地产业走势的影响,受到2012年年房地产调控政策的冲击,回首2013年,济南家居市场可谓水深火热。但是曙光已经照进这个步履维艰的行业。2013年,济南的商品房销售复苏后便一路飘红,月份成交量不断刷新纪录,全年商品房成交量约在60000套左右。并且,预期2014年交房量还将提上一个新台阶。加之成熟社区日渐繁荣的二手房交易等,都让家居业触底反弹成为必然。

### 家居卖场进入战国时代

2013年的济南家居市场遇冷,更加速了市场的优胜劣汰,洗牌、洗牌、再洗牌。尤其是济南各大家居卖场,市场竞争愈演愈烈,不断扩张自己的版图。居然之家相继完成了济宁店、枣庄店、招远店、潍坊店的成功开业,青岛、滨州、淄博、菏泽等店也在紧锣密鼓的筹备之中。红星美凯龙寿光、德州、临沂、金乡等四个项目将在2014年启动。银座家居也在菏泽招商。

进入2014年,各大家居卖场将继续在齐鲁大地攻城拔寨,抢占山东各级市场。这无疑为山东的家居业注入了强心剂,卖场的推进,也带动品牌发展,为家居品牌提供了更多更广的销

售机会和渠道。

看好市场的不仅有家居销售龙头商场,更有实力雄厚的配套企业。记者了解到,2013年岁末,位于济南二环北路中段的济南北环商城家具配件市场的开业,市场汇集了美亚、吉林森工等百余家具配套企业。上游产业链主动伸出的橄榄枝,为山东的家居市场建设注入了新的活力,必将为今后的市场健康、稳定、可持续发展起到强劲的拉动作用。

### 消费观念比销售业绩更重要

在过去的十年,老百姓对于家居装修的概念,停留在装修不需要花大钱,只需简单装修,家具配齐,即可拎包入住。如今,在你生活工作的城市买一套房,已然成为人生奋斗的目标,买房意味着你在这座城市有了安身之所。花半辈子的钱买一套房已经不再奢侈,那么拿出房子里几乎的房钱用来装修,又算得了什么呢?家居装修,随着近年来火热的楼市,逐渐成为不可或缺的一种消费方式。

如今,80后作为购房主力军,买房需要依靠家里的资助和自己的奋斗,交房的那一刻,脑海中闪现出无数个装修设计上的奇思妙想,对房子充满了期望。但是,过高的装修费成为了实

现品质家居梦想的难题。笔者记得在红星美凯龙倡导的销售理念中,不以销售数字为目标,而是为了从根本上改变人们的家居生活观念,让每一位消费者体验到更加健康舒适的家居生活环境。如今,信息传播非常方便,这让消费者在装修前期,对不同家具产品的优劣和价格更为了解,很多消费者在购买家具之前,通过报纸、网络等途径,对意向购买的家居产品进行调查比较。在最终购买的时候,有了更加明确的目标。如何引导消费者买到有品质保证的家居产品,成为家居卖场和家居品牌的首要任务。优秀的产品没有人认可,是因为宣传的不到位。如何把自己的产品理念准确地传达给消费者,是每一个商家要面对的销售难题。其实,商家一味地迎合消费者推出家居产品,是家居行业的一种倒退。家居产品应当和家电、衣服、饰品那样通过自身产品的创新,引领消费者的使用习惯。打折、促销、送礼、返现,在2013年的家居行业,这类词在各大卖场和品牌的宣传广告中成为高频词汇,这是刺激家居消费的一种方式。短期内,会有一定的促销作用,但是,家居业的长久发展还需要更加规范的市场准则。2014年,商家还会有哪些更具创新意义的销售理念来实现共赢,我们拭目以待。

(徐瑞)

## 家居航母 临淄起航 ——居然之家山东第八家分店盛大开业

历经200个日夜的紧张筹备,国内家居建材行业龙头企业、北京十大商业品牌、中国驰名商标企业“居然之家”第83家分店——临淄店2014年1月1日盛大开业。

居然之家临淄店经营面积4.5万平方米,集家装设计、建材、家具、家饰等家居产品于一体,入驻家装设计、装饰材料、家居用品等200余个国际、国内一线品牌,是鲁中地区引进进口品牌最多、档次最高和服务最

好的大型家居建材主题购物中心之一,辐射临淄及周边地区,为鲁中地区消费者开创了全新的消费模式。

该店是居然之家在淄博开设的

第一家分店,居然之家临淄店位于齐鲁国际塑化城裙楼部分,地处临淄西大门,东临临淄商业中心及青州市,西距张店区仅二十几分钟车程,北通广饶县等,具有广阔的辐射半径,拥有良好的市场前景。业界普遍认为,居然之家进入淄博市场,有望发挥“鲶鱼效应”,带动淄博区域家具建材销售行业的发展。

### 顶级品牌齐聚临淄 引领家居行业新发展

居然之家临淄店云集了瑞士卢森地板、科勒卫浴、马可波罗瓷砖、欧派橱柜、舒达床垫、芝华仕沙发等百余国内外一线品牌。对此,居然之家淄博

店负责人郭宝华介绍说,这完全吻合居然之家“名品进名店”的高端定位。200多家中高端品牌齐聚居然之家,无疑整体上提升了居然之家的影响力。

作为居然之家山东分公司总经理张晨认为,整个山东家居建材市场上,能够为消费者提供优质服务的市场并不多,而居然之家的整体经营和服务有明显优势。“我们推出的一站式购物、中高档的定位和‘先行赔付,绿色环保家装,对消费者承诺一个月内无理由退换货’等诚信为本的服务理念,相信会对临淄及周边地区整个家居建材市场的规范起到重要的推动作用。”

开业当天,居然之家还向消费者做出郑重承诺:如果顾客在居然之家

的消费出现质量问题或服务问题,由居然之家向顾客先行赔付;如果顾客的装修出现室内空气污染,居然之家负责全额退款;如果顾客所购商品的价格超过其它卖场,差价部分双倍返还;如果顾客买了东西以后不满意,在一个半月内无理由退换!同时承诺“送货安装零延迟”!

### 遍地开花 居然之家再创辉煌

据悉,临淄店是居然之家在山东地区开办的第8家分店,自2008年人驻山东以来,居然之家始终秉承服务为本、诚信为本的服务理念,扎实推进连锁发展进程。2013年,居然

之家山东分公司加快连锁步伐,相继完成了济宁店、枣庄店、招远店、潍坊店的成功开业,青岛、滨州、淄博、菏泽等店也在紧锣密鼓的筹备之中,2014年是居然之家在山东地区真正开始全面布局的一年,临淄店在齐国故都盛大开业,为居然之家在山东的全面布局锦上添花。

居然之家集团公司副总裁贵州表示:“居然之家在山东、在全国各地开疆拓土的步伐依然继续,新的一年全体居然人正在为实现百店战略布局,销售额突破500亿元的目标而努力奋斗着。”

让我们共同期待居然之家2014年的完美绽放,让我们共同祝愿居然之家的明天更美好!