

# 我爱我家

家具企业收回代理权惹争议

## 从代理到直营，升级还是博弈？

爱家记者 朱俊义

最近，某家具品牌的济南代理人马经理遇到了郁闷事儿：五年前，他代理了一个当时还不算知名的家具品牌，经过几年的市场培养，品牌知名度与业绩都有所提高。但是，厂家却在今年收回了代理权，改为直营，无奈之下，他只好再代理一个新的品牌。

目前，在北京、上海等大城市，一些优秀的厂家基本都是直营店，即自己开辟自己的专卖店，也就是直营店，例如一统家居、美克美家等。直营店的优势是省略中间销售环节，能为厂家赚取巨大的利润。因此，许多家具厂家纷纷效仿，将店面改为直营店。但是，代理制自身也有优势，只要厂家做好品牌推广，代理商布点开拓全国市场，进行大规模的销售；如果该厂家在渠道管控上，培训上做到位，基本上可以为企业转嫁很多风险，同时销售量有保障。最大的一个好处就是可以帮助厂家做成品牌。

从北京到济南，从代理到直营，家具品牌的销售模式是升级

还是博弈？近日，记者走访了济南家具行业内的一些家具品牌，听到了一些不同的声音。

### 厂家倾向升级说

几年前，济南的家具行业普遍实行代理制，这种经营方式对济南家具业的快速发展起到了一定作用。然而，随着竞争的加剧，许多家具厂家意识到代理制和激烈竞争的市场环境不相适应，因此许多家具厂家改代理销售为直营销售。这种经营方式的转变在济南家具业中已经很普遍，青岛北苑英徽家具有限公司济南区经理张岩说：“我们厂收回家具代理权主要考虑三个方面：其一是直营能很好的将各种政策贯彻到店面；其二是厂家能在第一时间得知市场对于不同设计家具产品的反应，便于及时调整相关设计及销售策略；三是厂家能长期保障家具的售后服务。”

### 代理商倾向博弈说

目前，家具厂家收回代理权

主要采取两种方式：一是代理合同到期，厂家和代理商不再续签代理合同，改由厂家直接经营；二是代理合同没有到期，家具厂家和代理商以协商的方式收回代理权，改为直接经营。无论采用哪种方式，对于有着几年经营基础的代理商来说都是不小的损失，许多代理商将厂家收回代理权看成是家具厂家和代理商之间的博弈。

前几年，家具厂家实力小只能依靠代理商来发展，家具厂家想收回代理权是根本不可能的事；现在许多家具厂家实力较大，拥有几个家具工厂，经济实力较为雄厚，为了收回代理权不惜舍弃暂时的利益，因此许多家具厂家即使违约也坚决要收回代理权。一位济南的家具代理商王经理说：这次家具代理权的收回，家具厂家虽说给了我不少补偿，但我还是心有不甘，当然家具厂家也有自己的想法。

### 区别收回代理权

记者采访时注意到，今年在济南开始的家具代理权收回是从

许多实力较大的家具厂家开始的。家具代理权的收回，这次只涉及到省市级代理权，而不涉及县级代理权。这种有区别收回代理权的情形折射出许多家具厂家，占领大中城市这样的核心市场的战略意图。10月17日，记者在滨州市随机采访了几个品牌的家具店，某品牌家具店的负责人告诉记者：“我们品牌在滨州原来是代理商，今年改成直营店了，下面的县城仍然保留代理商。”

### 利弊市场来检验

家具实行代理制，代理商能很快和当地的市场相融合，做好售后保障服务，但代理商会

在进货价的基础上加入经营成本和利润，从而抬高了家具的销售价格，削弱了家具产品在价格上的竞争优势。家具厂家直营能将厂家的价格政策直接贯彻到终端，实施全国统一的定价策略，增强家具产品价格上的竞争优势，但由于全国地域差异较大，直营会增加家具厂家的成本和加长产品融入当地的时间。当然消费者在选购家具时不会考虑，所要选购的家具是代理销售还是直营销售，消费者考虑的是家具产品的品质、价格及售后服务，因此无论是代理还是直营只要有优势消费者就认可，否则将被消费者遗忘。



 居然之家  
Easyhome

装房子 买家具 我只来 居然之家



**礼献泉城 真情大回馈**

10月23日-31日

★建材、家具 单笔 满 2000 赠 200

★购物 抽联商卡 独享尊贵礼

单笔交款每满2000元，即可在北园店、槐荫店领取刮刮卡1张，以此类推。奖项设置：

一等奖5名/4999元联商卡； 二等奖10名/3000元联商卡； 三等奖20名/1000元联商卡；  
四等奖50名/500元联商卡； 五等奖100名/100元联商卡； 纪念奖若干名/精美礼品一份。

★会员积分 超值赠豪礼

顾客凭居然之家会员卡在北园店、槐荫店换购超值礼品。即：10000元积分兑换价值80元家居用品；  
30000元积分兑换价值240元家居用品；50000元积分兑换价值400元家居用品；  
70000元积分兑换价值560元家居用品；90000元积分兑换价值720元家居用品。

★您乘车 我买单

在槐荫店当日累计交款金额满5000元，(1) 乘坐出租车顾客可凭当天单张机打出租车票报销30元以内单程交通费；(2) 自驾车顾客可凭行驶证、7日内加油发票报销30元燃油费。每人每车当日报一次。

(活动详见店内公示)

居然之家是以“美化家居”为目标，为顾客提供装修设计、装饰材料、家具、家居用品及饰品等“一站式”服务，融家装设计中心、家具建材品牌专卖店、建材超市、家居商场等多种业态为一体的大型连锁家居建材主题购物中心。截至目前，居然之家已经在全国大中城市开办了33家分店，营业面积超过150万平方米，年销售额超过150亿元，是中国家居建材流通业管理服务最好、口碑最好的行业领导品牌。

名副其实的“一站式”从设计到装修，从购买材料到家具配套，从家用电器到家居用品、家饰用品，也就是说从消费者拿到房子钥匙到正式入住，所有消费环节都可以在居然之家实现。

博采众长的企业态 取各种家居生态之长，实现家装设计中心、家具建材市场、家具建材品牌专卖店、建材超市、家居商场的有机结合。

清晰明确的中高档定位 以中高档收入人群为消费群体，经营品种以中高档品牌为主；偏重个性消费，引领家居品质和时尚。

诚信为本的服务意识 首先提出“先行赔付”、“绿色环保”的服务承诺，“让客户满意”、“向消费者倾斜”是永远不懈的追求。