

# 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

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 每满 2000 赠 200

★购物 抽联商卡 独享尊贵礼

★会员积分 超值赠豪礼

★您乘车 我买单

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。

顾客凭居然之家会员卡在北园店、槐荫店换赠超值礼品。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。

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。每人每车当日限报一次。

（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。

博采众长的全业态 取各种家居业态之长,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;倡导个性消费,引领家居品质和时尚。

诚信为本的服务意识 率先提出“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。

北园店:北园大街243号(北园路与历山路交叉路口北)55592888

槐荫店:交校西路8号(匡山小区西邻)58880555