

# 我爱我家

## 家居建材业淡季来临,危机随之而来

# “二八法则”加快家居品牌分化

爱家记者 朱俊义

提及济南家居建材行业的销售额占有率,历来是20%的一线品牌占80%的市场销售份额,如果两个一线品牌的产品占整个品类的市场销售量的近60%,亦不足为怪。这样的市场规律在各个行业都有所体现,今年在济南家居建材行业体现得尤其明显,成为少数一线品牌迅速占领济南家居市场的理论依据,同时也是许多中小家居建材品牌不可挣脱的桎梏。

### 大品牌的危机管理

记者采访许多一线家居建材品牌的经理时,发现他们都有一套应对市场危机的管理机制。他们通常采取加大市场投入来化解风险,一份投入一份回报是他们心中的真理,因而消费者可以看到多数二三线品牌在家居建材市场上“销声匿迹”时,少数一线品牌却在不断做活动,这时的促销活动常常更能吸引消费者关注的目光。五一促销活动过去不久,就有不少一线品牌的管理者向记者表示,准备在五月底启动促销活动,六月上旬来一次较大的促销活动来拉动消费。去年,5月29日居然之家槐荫店举办

的夜场签售活动,开创了一夜销售1300万的业绩;欧亚达六一期间举行的“儿童家具周”吸引了不少可爱的小消费者。

### 中小品牌的生存之道

同事小韩2006年购买了森林岛地板,去年下半年地板出现了问题,想找厂家维修,在济南一直找不到。找其他地板厂家,其他地板厂家说修不了,一直拖到了现在。这样的事,许多购买了中小品牌家居建材产品的消费者都经历过,据济南某家居卖场的统计,每年都有十几个二三线家居建材品牌撤出济南市场。分析原因,一是中小品牌实力较小,一旦有风险就面临出局的危险;二是中小品牌经营不规范,定价混乱,给消费者造成不信任感;三是售后服务没有保障,出现问题维修较为困难。中小品牌的代理商一般采取,能挣钱则挣钱,挣不了钱则换牌子的短期经营行为。

### 积极扩张与消极收缩

济南家居建材市场一直存在两种相反的现象:一边是许多小品牌由于种种原因,正在撤出家居卖场;一边是更多的大品牌排队等着

进入家居卖场。因此,家居卖场内的品牌总处在饱和之中,但品牌是在不断变化的。一般而言,一线品牌还是原有的几个,相反二三线品牌变换的速度较快,有点让人眼花缭乱。一线品牌的经营思路是只要家居卖场有和其品牌地位相一致的

位置,一线品牌都会选择积极入驻,为的是能提高品牌的知名度,至于品牌在某个家居卖场里能否挣钱是次要的,一线品牌注重的是整体效益和在业内的排名。相反,二三线品牌经营思路以能否挣钱为核心,能挣钱的家居卖场则进

入,赔钱的家居卖场则撤出,因此一旦市场不景气时,最早撤出的是二三线品牌。真如欧圣地板的总经理谢清武所说:“新家居卖场开业时,进的最快的是小牌子,家居卖场生意不好时撤得最快的也是他们!”



▲商场如战场 济南家居卖场的竞争愈演愈烈,各种“促销”大战轮番上演。

居然之家 Easyhome

TeamBuy.com.cn 中国团购在线

协办单位: 赖氏家具

5月28日 居然之家槐荫店

# 济南首届家居团博会

报名电话: 58880555、86330069

报名网站: 中国团购在线

◎ 团购价最高直降 70%

◎ 百万电器大放送

折后再补贴 5%

◎ 五金涂料超市满500直降100

◎ 您乘车我买单



签到有礼: 食用油或精美水杯、团购大礼包... 免费狂送500套

购物抽奖: 空调扇、滑板车、电风扇... 疯狂抽!

万元电器回馈: 20名最快交款顾客、50名新交房顾客、1名最高交款顾客

疯狂秒杀拍卖: 数十件价值成百上千的家居名品全部0元秒杀, 0元拍卖!

家具批发、办公家具 各品牌陆续登场 优惠进行中...

详见店内公示

居然之家 槐荫店

地址: 交校西路8号 (匡山小区西邻)

电话: 58880555