

# 我爱我家

## 五一家具建材销售有点火

□本刊记者 朱俊义

“今年五一三天假期，我们店销售人员基本没有吃过一顿完整的午饭，这个五一比去年好多了。这也许是积压很长时间销售量的突然释放吧！”欧派橱柜济南红星美凯龙店店长许春燕这样告诉记者。许多一线品牌的店面都会有这种感受，今年五一选购家具建材的消费者比去年多，但是许多小品牌却面临较大的销售压力。

### 销售量两极分化

五一期间，记者在济南许多家居卖场采访时注意到知名的家居卖场人气较旺，居然之家、红星美凯龙、欧亚达家居和银座家居这四卖场人气较旺，同在北园路的其他家居卖场中逛商场的消费者较少。造成两极分化的原因大致有两点：其一是许多旧的家居卖场布局老化，服务跟不上消费者的变化；其二是卖场中品牌更新速度快，大品牌越来越少，小品牌成为许多卖场的主导，形成了恶性循环。

牌成为许多卖场的主导，形成了恶性循环。

在家居卖场中大小品牌的销售也存在较大差别，记者在欧亚达济南北园店看到，同一楼层中百强家具店内消费者较多，其他品牌家具店内消费者人数较少甚至没人。因此，品牌的知名度和在消费者中的影响力，常常决定该品牌产品销售的成败。

### 零售工程两手抓

由于销售量明显向一线品牌集中，许多二三线品牌

积极转变了经营思路。楷模木门的济南经理周新华在接受记者采访时说：“现在很多品牌零售遇到了较大困难，我们木门开始将主要精力放在工程上，一年抓住几个大工程就够了。”其实，在济南有这种想法的品牌不在少数，他们认为抓住几个工程就能解决目前遇到的困难，事实上零售和工程的销售是相关联的，零售量提升了，工程的销售量也会跟着上升，两者是相辅相成的。因此要想摆脱目前的困难，只有零售工程一起抓才能做到相互补充，而不是顾此失彼。

### 苦练内功是关键

五一虽然过去，但许多职业经理人后悔不已，后悔的是自己的销售人员对自身品牌的产品不了解，对竞争对手的产品不了解，不能留住消费者。

5月1日，记者在红星美凯龙济南旗舰店采访时，遇到了美迪家具济南店的乔经



▲五一活动中，某家居卖场工作人员正在抄录获奖消费者名单和中奖号码。

理，记者看到他满头大汗，问其原因他告诉记者：“我们美迪家具在行业内知名度比较大，消费者来了不少，但由于销售人员对产品不了解，介绍产品不到位，以致许多消费者没有下单购买，

自己比较着急！等销售人员成熟之后，好好的做个活动，济南市场的家具消费潜力还是很大的。”

济南家具建材行业由于人员流动性大，许多销售人员还没有熟悉自己品牌的产品

就匆忙上岗，造成消费者选购时举棋不定，以至于放弃购买。这种现象在济南家具建材行业较为普遍，因此不断提高自身管理水平，加强销售人员的培训，成为许多品牌提升的基础功课。

居然之家  
Easyhome

# 向劳动者

# 献礼

活动时间：4月28日-5月13日

☆购物折上折 最低7折  
买的越多，折扣越大！

☆双重机会 赢得180根金条  
累计购物每满5000元即可获得2次得奖机会，多买多得，

☆商场升级改造 千款商品 特价出清  
改造在即，一让到底，特价全场3折起！

80根 立刮立得！  
100根 现场抽出！

☆军政企事业单位各级“先进”、“劳模”购物再享1-2%优惠！

☆免费办理会员卡 双倍积分

☆家具以旧换新 补贴5%

活动详见店内公示

新浪微博  
weibo.com

居然之家济南北园店 搜索

地址：北园大街243号  
电话：55592888

先行赔付 绿色环保 一个月无理由退换货 送货安装 统一退换货 同一品牌 同一价

枣庄店 莱阳店 即将盛大开业  
现招商火爆进行中...

## 诚聘

◎副总经理 2人 ◎财务经理4人 ◎运营经理 4人 ◎物业经理2人 ◎人事专员 2人 ◎楼层主管 5人 ◎招商主管 3人  
◎营销专员 2人 ◎店面管理专员 3人 ◎连锁发展专员 2人 邮箱：juransdzp@163.com 咨询电话：0531-55592604