

建材家居巨头抢滩枣庄市场

市场面临洗牌

本报记者 孔红星 本报通讯员 王飞姬

6月4日,居然之家枣庄店、济宁店招商发布会在枣庄高新区开元凤鸣山庄召开。居然之家枣庄店、济宁店双店齐招,千余名厂家代表及经销商齐聚一堂,一起见证居然之家开启山东鲁南战略格局的新起点。业内人士称,大品牌强势入驻,再加上楼市低迷影响,枣庄家居建材卖场将面临洗牌。

巨头抢滩,鲁南家居市场格局改变

6月4日,居然之家枣庄店和济宁店同时举行招商发布会,吸引了众多家居、建材的商家前来洽谈合作,规模之大、商家之多,在枣庄创了先河。

居然之家枣庄店处于新城开发核心位置,建筑面积高达7万多平方米,建筑规模之大、档次之高,在枣庄可谓是翘楚。此次居然之家在枣庄大张旗鼓举办招商会,一下子吸引上千名厂家代表参加,可谓来势“凶猛”,气焰逼人。

据了解,居然之家是为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家居建材主题购物中心。自1999年成立至今,目前已在全国开出46家连锁店,营业面积超过300万平方米,年销售额超过300亿元,不仅在行业内处于领先地位,而且是家居建材流通业管理和服务最好、口碑最好的卖场之一。

居然之家自2008年入驻山东以来,始终秉承服务为本、诚信为本的服务理念,脚踏实地的将居然之家在山东地区

的事业做大做强。现阶段,由于受房产调控政策的影响,家居市场略显低迷,而居然之家枣庄店、济宁店的到来正给鲁南地区家居市场打了一剂强心针,逆市求赢。居然之家枣庄店、济宁店将以“一流的设计、一流的商品、一流的服务”为鲁南地区的顾客营造时尚温馨之家,为鲁南地区家居消费者提供全新的消费模式,同时也把先进的管理、优质的售后服务,优雅购物环境引入鲁南地区,打造管理和服最好的家居商场之一。

群雄逐鹿

枣庄市场面临洗牌

“受地域性差异影响,枣庄有着自己较为特殊的消费习惯和特点,并非个个家居建材巨头都能适应。”一家建材卖场相关负责人表示。目前,在滕州市、市中区、薛城区等辖区内,都有本土的家居建材商场,但面对居然之家的到来,他们也在做着自身的调整。整个市场蛋糕有限,卖场多了,竞争自然更激烈,没有实力,跟不上市场变化,自然会被淘汰出局。

“近年来,枣庄人民的消费水平逐步提高,枣庄已成为鲁南地区重要的区域消费中心。”采访中,多家大型家居建材卖场相关负责人均称,之所以选择跟随居然之家来到枣庄开店,看重的是枣庄核心发展区域的发展前景。

“先行赔付”、“向消费者倾斜”、“绿色环保”、“统一退换货”都是居然之家服务为本、诚信为本的体现。在服务的道路上,居然之家以服务创新为品牌精神,为消费者提供尽善尽美、无后顾之忧的购物体验,一切以消费者的需求为导向,一切让消费者满意、放心为宗旨,这正是居然之家的企业宗旨。

“受楼市低迷等因素影响,今年家居建材市场明显冷清不少,这对外来家居建材巨头们来说,也是一大考验。”有业内人士透露,目前不少家居建材卖场都陷入经营困境,尽管不断推出前所未有的促销力度,但消费者仍寥寥无几。“优质的服务,才是吸引顾客的重要砝码。”

瞄准中高端,意在引领家居品质时尚

居然之家枣庄店选址可谓用心良苦,根据省十二五规划,枣庄新城、高新区和薛城区,将建成常住人口达百万以上的大城市,居然之家瞄准这一巨大潜在消费人群,在这个中心城区扎下营盘,定位精准。再加该店处于新城开发核心位置,周边高速、高铁、省道、城区主干道纵横交错,呈现完美交通体系。以居然之家枣庄店为中心,方圆两公里内聚集了多个家居商场、市场,形成营业面积达20万平米的家居建材商圈,为枣庄之最,居然之家以中高端的定位占

据商圈核心地位,区位优势极为明显。“薛城区、高新区是目前人口逐渐增长的聚集地,消费能力也在加强。而市中区、台儿庄区以及滕州市,有了便利的交通,居然之家可以服务到位。”居然之家枣庄店相关负责人介绍。

随着枣庄地区市民生活水平的不断提高,消费者对家居生活品质的追求也不断增高,强调个性化消费与高品质生活的中高端家居商场成为时代主流。由于居然之家的成功经营和卓越服务,使居然之家具有了强大的品牌号召力,

很多进口品牌和国内知名品牌,只跟着居然之家走,居然到哪里,这些品牌就跟到哪里。正因如此,居然之家的到来,顺应了时代潮流,填补了鲁南地区精品高端家居商场空白,能彻底满足市民日益增长的消费需求。

有业内人士认为,目前进驻枣庄的家居建材巨头走的都是高端路线,而本土家居建材卖场大多数针对中低端客户,影响有限。随着居然之家等大品牌的入驻,枣庄建材家居市场洗牌在所难免。



发财美梦原是网络传销

薛城警方打掉一传销组织

本报记者 徐萌 本报通讯员 沙戈

5月30日,薛城警方移送起诉了一起非法经营案,犯罪嫌疑人解亮(化名)等人以经营“斐梵”产品为名开设网店,参与“斐梵国际”传销活动,发展下线100余人,涉案金额20余万元。

分级体制构建网络传销

2011年1月以来,住枣庄市薛城区某小区的滕州市人解亮等人以经营“斐梵”产品为名开设网店,参与斐梵国际(亚太)有限公司传销活动,在薛城区黄河路一饰品店二楼进行传销业务宣传,发展下线人员100余人,涉案金额20余万元。2012年4月20日,薛城警方按照群众举报,经侦大队联合新华派出所成功捣毁了这一网络传销窝点,将犯罪嫌疑人解亮等人抓获归案。

据介绍,“斐贝国际”只是个幌子,其实他们是

通过“斐梵国际”赚钱。在非玛特商城开网店主要是为了销售“斐梵国际”的产品,“斐梵国际”对所属会员设有5项回馈项目,会员级别不同享受回馈的项目也不同。在会员类别上,斐梵国际共设计有银卡、金卡、钻石卡三类。消费者购买3000元的产品就能成为“斐梵国际”银卡会员,消费13980元成为其金卡会员,再推广四个金卡你就成为钻石卡。

当某钻石会员在一个资格年度(每年1月1日至12月31日)内消费积分

额度达到活跃尊贵升级标准,斐梵国际会当即授予会员当年度相应的尊贵荣誉。这种尊贵荣誉又分为公爵、侯爵、伯爵、子爵、男爵五档。其以“消费即投资”的经营理念对外界进行宣传,其成员通过对其亲戚朋友等人的说服,及公司经营理论的灌输,实施拉人头,发展下线。下线越多,消费越多,获公司分红越多。不知不觉陷进去的人,为了捞回自己的加盟费,就拼命再拉其他熟人加入,到人脉尽了,这场游戏才会结束。

为了“赚大钱”辞掉了工作

民警介绍,解亮即为该传销组织中的一名钻石卡会员。在参与斐梵国际传销组织之前,解亮是枣庄市矿务局的一名正式员工,妻子漂亮贤惠,女儿聪明可爱,一家人和睦甜蜜,过着外人都羡慕的幸福生活。后解亮经朋友推荐和对其进行公司经营理念的灌输,解亮像

着了魔一样,辞掉了工作,离开了父母、妻子和孩子,全部精力的投入到了斐梵国际公司的传销活动中去。到全国各地挨家挨户进行公司经营理念的宣传,通过拉人头,全力的发展下线,获取公司承诺的分红获利。

据解亮讲,其参与

斐梵国际传销活动两年多时间,不仅没有赚到钱,还把自己之前开淘宝店赚的钱赔进去好几万。听“公司”高层领导的讲座需要自己花钱吃住,参加沙龙会议也要交钱,去全国各地发展下线会员的差旅费都要自己解决,还要完成自己级别公司要求的网购消费任务。

幡然悔悟

被家人接受

解亮沉迷在传销组织的蛊惑之中不能自拔。民警在办案的过程中,苦口婆心的对解亮谈心,进行思想扶正教育,希望能转变他的思想,从传销组织的魔咒中解脱出来。办案民警也找到了解亮的家人,家人对他已经非常失望,不愿再干涉解亮的事情。经过公安机关一趟一趟的劝解,其家人答应与公安机关共同挽救解亮。在看守所将近一个月的时间,解亮对自己的行为进行了深刻反思,民警每一次提审都对解亮进行心与心的交流,对他讲解这种传销组织的真面目和对社会极大的危害性。

渐渐地,解亮认识到了之前的自己,完全被传销组织的谎言欺骗了,那些传销的理论现在看来是多么不堪一击。解亮的家人看到解亮的转变也非常高兴。当解亮被取保候审,从看守所出来的那一天,解亮的父亲开车带着解亮去接他上幼儿园的女儿,当时解亮的女儿看着解亮愣了好一会才把解亮认出来,然后抱着解亮再也不撒手了。晚上睡觉提出要爸爸一块睡,睡觉的时候还紧紧抓着解亮的手,说害怕明天早上醒来的时候,爸爸又出去不回家了。

70余名小学生 拓展训练磨意志



学生们正在进行拓展训练。

本报枣庄6月4日讯(通讯员 刘庭玉 孙洪宝 记者 袁沛民) 近日,由枣庄市希望工程领导小组、共青团枣庄市委共同组织的枣庄市“希望之星”素质拓展活动在枣庄市团校举行。枣庄团市委、市团校、市教育局的工作人员与孩子们一起参加了素质拓展活动。

据了解,共有70余名学生代表参加了此次活动,他们来自薛城区邹坞镇南安

阳国家电网希望小学、市中区海尔希望小学和长威希望小学。学生们进行了“生日排序”、“鼓上飞球”、“低空攀援”等10余个项目的训练。工作人员表示希望通过训练,培养同学们知恩感恩、吃苦耐劳的品质和自强不息的精神,培养同学们团结合作的意识和独立自主的性格,同时帮助他们树立了成才目标,进一步激发同学们的学习热情。



通车喽

3日,随着市中区孟庄镇桃园路最后一层沥青的铺设完工,标志着这条路全面通车。桃园路是在原环山路的基础上通过加宽、硬化、铺油而成,为群众的生产和林果的采摘、销售提供了便利的条件,也是一条市民观光游玩的景区环山路。 本报通讯员 刘勇 张贵刚 本报记者 袁沛民 摄