

我爱我家

家具独立店 能否成行业突破口

□本刊记者 朱俊义

开店门槛较高

一个家具品牌独立店通常经营面积在数千平方米,较小面积的店面很难达到展示效果。如:美克美家家具连锁有限公司济南顺河店经营面积近2000平米。上千平米的店面能将家具品牌的各系列产品较为完整的展示在消费者面前。

家具品牌独立店的开店费用较高,在济南家居卖场内新开业一家家具店面一般的费用在50万元左右,而家具品牌独立店费用因面积的不同而有所区别,如:

2009年6月18日,美克美家家具连锁有限公司济南顺河店,在银座晶都国际3号楼开业,至今经营状况良好;2009年8月22日,一统家居济南旗舰店在北园路开业,今年年初倒闭;今年7月7日,亚振国际家具济南旗舰店将在千佛山路6号开业;在济南可圈可点的家具品牌独立店仅此三家。

一家一千平米左右的店面开业费用大概在500万元上下,因此家具品牌独立店开业门槛之高可见一斑。

运营难度更高

家具品牌独立店的开业只是成功运营的开始,独立店的生存

是对家具品牌的最大考验,没有一套成熟的机制,独立店经营很难维持下去,一统家居济南旗舰店的倒闭就是一个生动的例子。因此,一个家具品牌独立店的经营包含店面租金、进货成本、推广成本、人员工资、送货费用和安装费用等,可以说是一个大型的家居卖场的所有工作都应具

备,只是简化了而已。

家具独立店运营的另一个难度在于家具品牌的知名度,如果该品牌在业内和消费者之中知名度较小,家具品牌在消费者中忠诚度和美誉度不够则很难有回头客,则维持运营就很难。美克美家在济南成功运营和其在业内知名度和消费者中的忠诚度有直接的关系。

能否闯过危机

自去年十一过后,济南家居行业已经形成颓势,并且这种势头一直在延续。今年虽然有3.15和5.1两个销售的黄金节点,但很难改变宏观经济环境和房地产行

业对家居行业的消极影响,因此家居卖场中许多家具品牌出现了撤店的情况,当然也有不少品牌逆市扩张。

家具品牌扩张有两种方式:其一是在家居卖场内扩大店面或者增加家具品牌中的某一畅销的系列,这种扩张方式是绝大多数的家具品牌采取的模式;如:百强家具在银座家居燕山店增加了百强·欧福来系列家具。其二是开家具品牌独立店,这种方式是知名度较高和实力较强的家具企业所采取做法。当然这种方式是否适合家具品牌,是风险大于机遇,还是机遇大于风险,现在下结论还为时尚早。



A-Zenith  亚振家具

A-zenith is Forever
好家具 可以传世

好家具可以传世

- ★A-Zenith亚振家具 中国国际会议中心、人民大会堂、国宾馆、世博会议中心贵宾厅、国家领导接见国际友人的御用家具。
- ★A-Zenith亚振家具 频繁现身于高档别墅、文化会所、五星级酒店,格调档次提升,凸显至尊华贵、文化艺术品味。
- ★A-Zenith亚振家具 2010年世博会上海馆家具供应商、中国建筑学会室内设计分会(CIID)2011年家具类唯一战略合作伙伴。
- ★A-Zenith亚振家具 一个响于中国的著名家具品牌。

济南旗舰店定于**2012年7月7日**正式营业,
欢迎尊贵的亚振新老客户莅临指导。



地址:济南市经十路17663号(千佛山路6号) 电话:0531-88669276