

行业领导和媒体记者走进优秀卫浴企业实地考察

企业掌门人纵论卫浴江湖

□本刊记者 朱俊义

7月16-19日,由“全国工商联卫浴专业委员会”和“中国家居主流媒体矩阵”联合主办的“中国卫浴行业二十年成就表彰活动”已经进入实地考察企业的第二站。此次,全国工商联卫浴专业委员会的领导和众多媒体记者分别参观了箭牌、法恩莎、安华、浪鲸、华耐立家、瑋玛、普乐美共7家卫浴企业,并深入生产车间进行了考察,同时与企业领导人进行了深入交流。

论市场
有问题但也有机会

对于中国卫浴行业存在的问题,乐华集团董事长谢岳荣直言不讳地指出,问题体现在两个方面:一是产能过剩的问题,中国陶瓷卫浴产区大,一些低端产品生产区域出口受到阻碍,被迫转为内销,劣质产能过剩导致大量的资源浪费;二是卖场过剩问题,当前的卖场依靠商业地产增值来盈利,并未充分考虑到商家的利益,到2015年将出现商业地产过剩,这也是一种浪费。

由于今年市场形势不好,对于未来市场走势是众多媒体记者关心的问题。法恩莎严邦平认为:2012年行业的“寒冬”只是相对的,主要是因为过去十几年的行业形势太红火。如果说寒冬的话,1995年至1997年的市场应该比现在更困难。我们现在还处于高速的城市化进程之中,目前城市化率不到50%,才刚刚解决了基本的居住需求,对大部分人来讲,拥有一个舒适型或享

受型的居住环境,还有很多路要走,所以我们在未来的十年、二十年,行业依旧会处于一个高速发展的阶段。对于下半年形势的判断,安华刘广仁认为:从第一季度的情况来看,全国各地房屋的销售量可能还是在下滑,因此,今年上半年卫浴行业受到很大的影响。但是随着刚性需求的积累和沉淀,今年下半年以后会有一个较大的回升。

论管理
练好内功才能走得更远

在市场普遍不景气的情况下,内部挖潜成了许多企业的重要工作,同时外部调整也是一个很好的机遇。谈到卫浴行业的内部问题,瑋玛卫浴魏启超认为:最大的困境第一是产能过剩;第二是竞争误区;第三是卫浴行业没有一个很强势的标准或者说是行业门槛,你说门槛低也行、说门槛高也行,没有门槛让大家做品牌、做市场都很艰难。至于大环境、客观因素的好坏,对于我们做企业的人来讲不能



全国卫浴专委会秘书长谢鑫、企业领导及媒体记者在车间考察

有任何的埋怨,对于困难任何国家、任何时期都会遇到,发达国家还有经济危机,在中国遇到房地产调控这种事情,难道行业就不能做下去了吗?我觉得关键点还是行业的一些内部的问题。

浪鲸卫浴杨红对待市场有不同看法:现在也是我们苦练内功的好时机,从内部的体系、产品的研发、流程、组织架构、到管理以及成本的控制都做一些调整和优化。我们去年营销总部开业,同时引入了游艇、游轮的概念。2012浪鲸卫浴全年的宣传主题就是启航2012,这是我们今年为自己设定的一个目标,有了“起航”,总有一天我们希望可以领航。

论专业
只有更专才能更精

中国卫浴行业一直存在两种企业,一类企业是大而全,另一类是大而专。普乐美董事长陈建发一直对媒体记者强调:普乐美坚持做全不锈钢产品,不会涉足其他领域。尽管当前的不锈钢产品在市场推广中似乎不如想象中顺畅,但是为了我们的后代能够继续使用普乐美的产品,普乐美会一直坚持,提供“无铅”环保的产品,体现着一种强烈的社会责任感。不锈钢有着接近镜面的光亮度,触感硬朗冰冷,属于比较前卫的装饰材料,符合金

属时代的酷感审美。厨房也可以成为不锈钢的天下,那些不锈钢材质的橱柜、物件,不仅外观出众,还有百害不侵之秉性,最适合厨房水火交织的环境。但是由于不锈钢产品成本高,导致在市場中的发展空间受到一定的限制。

立家卫浴李林明表示中国的浴室柜领域还有可发掘的空间,专注于浴室柜领域,将浴室柜做专做强,目标是打造卫浴市场的前几名。中国的市场需求庞大,只有提供高品质的产品才能取得市场话语权。立家卫浴定位为简欧新古典风格,致力于为全球的消费者提供舒适、健康、环保的卫浴产品及卫浴空间整体解决方案。

行业资讯

7月27日晚
欧亚达家居盛惠之门提前开启

本周五,伦敦奥运会就要开幕了!现在,世界的每一个角落都沉浸在狂欢与激情中。又是一个奥运年,又是一个活力四射的夏天,遥想四年前的北京,那一个个经典瞬间又将浮现于眼前,奥运会俨然使得世界的每一处都洋溢着欢乐。

体育界的奥运会固然让人兴奋,而在这重要时刻,家居界也有新鲜事儿。据了解,奥运会期间,坐落在北园大街的欧亚达家居同样多彩。对于欧亚达家居来说,今年的奥运会不只是一场体育的盛会,更是一场关于家居的盛惠。7月27日晚,奥运前夜!欧亚达家居以盛惠的激情与世界狂欢,以“特别让利”的方式率先掀起奥运的前奏,为中国奥运健儿加油,为中国代表团助威。

当晚,欧亚达家居携手“明星联盟”疯狂让利,“全场买一送一”、“疯狂买立省”、“一起踩气球”液晶电视赢不停”、“运动装备满额赠”诸多新花样儿紧扣奥运主题。奥运期间,欧亚达家居同样为您提供一个角逐场所,300个知名家具建材品牌将在品质、价格、服务上一起竞技,为您带来一场奥运盛惠。

全场买一送一
四年仅此一次

7月27日18:00,欧亚达家居奥运精彩促销提前释放。这其中就包括让诸多消费者期待已久的“买一送一”活动。据悉,本次“买一送一”是除商场补贴返现外的又一种新颖的形式,在家居商场,买一送一的活动比较少见,买茶几送沙发、买餐椅送餐桌、买座便器送浴室柜、买门锁送木门等等更是让人瞠目!

买到即赚到
最高省万元

除了“买一送一”活动,还特别推出“买立省”,诸多明星产品一口价,最高立省万元,省去讨价还价,买的省心,花钱花的明白。

液晶电视

运动装备拿不完

活动现场也不乏让您的运动细胞即可迸发的活动,一起踩气球,液晶电视赢不停。踩气球的游戏想必大家都玩过,您想过通过买家具

或者买建材也能踩气球赢液晶电视的活动吗?踩的越多,机会越多,7月27日18:00欧亚达家居期待您的到来。

奥运年,奥运季,最不可缺少的就是运动装备,篮球、羽毛球拍、户外背包,甚至是户外烧烤炉都有可能收入囊中,活动购买家具或者建材缴款满额就有机会获得。需要提醒的是,数量有限,先到先得哦!

金牌联盟签售峰会

成交后最高再返5%现金

一起为奥运加油!7月27日晚,美的吊顶、伊恋衣柜、精佳木门、罗曼特克卫浴、城市之窗家具、大信橱柜、肯帝亚地板、金蝉布艺、维罗瓷砖、喜莱盈床垫组建“金牌联盟”一起助威奥运,也为欧亚达“家居奥运会”齐喝彩,各品牌总裁盛大推出全年最低一口价签售,成交后最高再返5%现金……除此之外,联盟品牌客户还可参加商场专属促销活动,真正是双重优惠,更惠更省更劲爽。

7月27日,奥运前夜,欧亚达家居静候您的到来!

赖氏家具

华耀8周年

· 赖氏家具全国总店庆---济南站 ·

五重聚会店庆专享 7月21—29日

至尊系列:
店庆直供50套
每店各5套

全家福16件套 58888元

至泊系列:
店庆直供
各店限5套

全家福18件套 60888元

◆感恩抽奖、风暴全城 (交款满一万抽奖一次,以此类推)

一等奖 1名:	液晶彩电	价值4999元
二等奖 3名:	空调	价值2999元
三等奖 6名:	空调扇	价值999元
纪念奖20名:	榨汁机	价值299元

抽奖地点:北园银座一楼大厅、抽奖时间29日下午17:00抽奖。

◆感谢有您488元保养卡免费送 (限量100张)

领取的老顾客:2011年7月31日前购买赖氏家具的老顾客凭销售合同领取;
领取时间:2012年7月21日-7月29日
领取地点:北园银座赖氏家具银座至尊店均可免费领取精美赠品一份。

咨询电话:82639928/82639829 更多活动详情请咨询店内

夏季总是最便宜

详情可至店面咨询 地址:济南市北园大街水电路中段 电话:88618777 88618999

济南最大规模的窗帘布艺壁纸商场

东青蝶恋花窗帘布艺壁纸夏季特惠活动

惊喜一:畅销花色“惠”不停,38款畅销花色,限量“惠”给您部分款式3—5折特惠礼上礼;

惊喜二:新款窗帘,壁纸隆重上市,全场6.5折起超低折扣;

惊喜三:凡一次购买5000元以上送价值500元的精美礼包,多买多送,先到先得;

惊喜四:本月所有购买的蝶恋花窗帘送免费清洗。消费者持蝶恋花产品及购买凭证可回店面免费清洗窗帘。