

我爱我家

冲量时间提前 家居品牌有点急

□本刊记者 朱俊义

上周六,记者陪同事小张夫妇到北园路银座家居选购家具,记者发现许多品牌都推出了一两款特价产品,有的品牌家具为了处理样品甚至折扣低到了3折。同事小张看到这样的低价也快速选好了家具,并预付了数千元作为定金。其实,每年十一下旬到十二月底是济南家居行业最为敏感的时间段,十一月下旬也是许多家具建材厂商年底冲击销售量的开始时间。各品牌厂商的销售量能否上一个新台阶,各品牌代理商能否拿到厂家返点,各品牌厂商能否将其综合排名向前推进,抓好这个时间节点至关重要。今年的家具销售一直不温不火,许多品牌为了完成销售任务将年底冲击销售量开始的时间至少提前了一周。

年会制订销售计划

每年的销售年会上,家具建材生产厂家都会为代理商或区域经理制订下一年的销售

计划,并制定相应的奖惩措施,对于完成销售量甚至超额完成销售量的代理商或区域经理给予兑现乃至增加返点的奖励,奖励奔驰宝马汽车也成为许多厂家对经销商的常用激励措施之一。

而对于完不成任务的代理商或区域经理进行扣点甚至不给返点的处罚。这种销售奖惩制度给全国各品牌的代理商造成了较大的销售压力,促进各品牌代理商年底前想尽各种办法促进销售,以完成销售量争取返点。连续几年完不成销售计划的代理商或区域经理,将会面临取消代理权或下岗的危险。一位家具代理商忧心忡忡地对记者说:“今年厂家要求我们的进货量是1000万元,到11月中旬我们才进了800万,因此,后一个半月的销售压力比较大,我们准备在下周举办一次低价促销活动!”

厂商联动齐冲量

为了超额完成厂家下达的销售计划,许

多一线品牌也加入到了年底冲击销售量的行列,不少厂家总裁前来济南签售,以回馈消费者。

厂商联手年底冲击销售量,这种双赢的模式这几年被不少一线品牌所采用。由于厂家的销售总量是靠各省市的销售量来支撑的,唇亡齿寒的道理厂家也非常清楚,因此,今年年底厂商联动格外多。记者采访欧派山东大区洪经理时,他表示:“由于我们欧派品牌基础好,在今年这样严酷的市场环境下也取得了不错的业绩,虽说没到年底估计欧派今年相比去年有30%左右的增长!”

百强家具济南公司王经理也表示:“市场虽然不好,只要工作扎实,增长还是有可能的,得益于老客户的支持,百强预计今年会增长20%左右。”在济南家居行业,一线品牌的日子相对好过一些,而二线品牌日子难熬一些,三线品牌撤场会多一些,成了今年济南家居行业的真实写照。

抓住时机快出手

入冬后,家居建材行业进入淡季。家居建材品牌促销难度加大,如果厂商没有实实在在的让利活动很难打动消费者,因此,许多商家往往将家居建材产品的价格降到了最低,这也是消费者享受优惠最好的时机。如:11月10日,由菲林格尔地板、海尔橱柜、TATA木门等10个品牌举行的工厂直供会上就承诺:“总裁保价,差一罚十。”给消费者真正的实惠。这周六好莱客衣柜将要举办仁总裁联合签售活动,会为有衣柜壁柜需求的消费者带来实实在在的优惠。

由于现在订购家居建材产品的消费者,不少是跨年送货安装,因此,消费者和厂商签订协议时应当将产品型号、材质、价格等尽量约定清楚;如果产品有辅料时,将辅料是否收费也应当在协议中明确,当然安装或施工费用也应当在协议中写明,这样就不至于以后引起不必要的纠纷。



居然之家 Easyhome

中国驰名商标
—★★★★★—

装房子 买家具 我只来 居然之家

满载幸福, 即刻起航

11月17日-12月2日

成交价基础上再8折

满2000抽“春节东南亚豪华游轮游”



- 消费满2000元即可获赠抽奖券1张, 满4000元赠2张, 以此类推...
- 一等奖1名: “幸福全家游” (3人)
- 二等奖2名: “浪漫情侣游” (2人)
- 三等奖3名: “单身逍遥游” (1人)
- 纪念奖100名: 价值300元【沙发软床专卖店】购物券1张
- 开奖时间: 12月2日(周日)16:00

家具以旧换新 补贴5%现金

活动详见店内公示



居然之家济南北园店 搜索

地址: 北园大街243号 电话: 55592888

