

家居大卖场三年开了三家

烟台家居市场进入品牌争霸时代

□本报记者 齐金钊
qlwbqjz@vip.163.com

作为一个三线城市,近年来,烟台的家居行业空前繁荣。2010年嘉禾乐天家居黄务店开业。2011年初,富尔玛家居落户只楚路。2012年,家居巨头红星美凯龙也将战略目光投向了烟台,并于2012年12月份盛大开业。短短三年,烟台的家居市场就迎来了三家大型品牌商场的入驻,家居市场争夺战正式跨入了品牌争霸时代。



烟台红星美凯龙家具生活广场内景。 齐金钊 摄

现状

由三大板块到“大兵团”作战

作为房地产的下游行业,烟台家居市场的崛起与烟台房地产业的繁荣有关。2000年,烟台的房地产行业开始展现出成熟发展的势头,为家居行业规模化发展创造了条件。

在这一时期,烟台市区先后涌现出海港家饰、胶东装饰材料市场、鸿泰装饰材料市场、阳光

家居、乐天家居、梭方圆家居等多家家居卖场,这些卖场在烟台传统的商圈布局,并逐渐发展演变成了盘踞烟台北部的幸福、三站、港口三大板块。

十年发展,烟台老牌的家居卖场历经市场洗礼后期待新的改变。2010年,嘉禾乐天黄务店正式开门营业,一座高档次的大型

家居卖场出现在市民眼前。随后,山东家居品牌富尔玛也开始在烟台跑马圈地。去年12月份,全国首屈一指的家居大鳄红星美凯龙全球家具生活广场正式开业,而与其紧邻的红星美凯龙建材广场也将马上迎来开业。自此,烟台的家居卖场正式进入了品牌化竞争阶段。

“从无序发展走向集约化,是市场发展的自然规律。”烟台富尔玛家居卖场总经理王磊认为,烟台的家居市场经历十多年的发展后,进入“大兵团”作战时代,是市场发展到一定条件后的必然,这意味着烟台家具行业的市场竞争已经进入成熟阶段。

布局

打破偏北布局,南北双轴初步形成

随着红星美凯龙、黄务嘉禾乐天家居、富尔玛家居三座大型卖场的落成,烟台的家居卖场在地理位置上已经形成了南北两个轴心。市区南部以红星美凯龙和黄务嘉禾乐天为中心,北部以

富尔玛和幸福乐天家居为中心。家居卖场中心地域的扩大,首先能让市民的购物更加方便。“以前买套家具要从市区最南端跑到最北端,光来回一趟就要花费不少时间,现在南城这边也有

这么多可以买家具的商场了,方便了。”家住黄务的市民吴先生介绍,随着红星美凯龙和嘉禾乐天在南城的扎根,周边市民购买家具商品将更加方便。“以往烟台的家居卖场分布

比较偏北,升级后的卖场呈现出了南北两轴心的局面,这样在地域分布上能为消费者提供更多的便利。”烟台家居行业的一位业内人士分析,家居新格局使家居卖场的分布布局更加合理。

竞争

由直观价格战,转向品牌服务大比拼

比起以前直观的价格战,新格局后的家居市场品牌化竞争将成为主流,质量、服务以及消费体验将成为各品牌卖场比拼的重点。

记者陆续走访烟台新崛起的几家品牌家居卖场,发现比起传统的家居卖场,无论是情景式的样板间,体验式购物环境,还是“一站式购齐式服务”、

“一个月内无理由退换货”等都在处处标榜自己品牌的实力。

红星美凯龙集团副总裁陈东辉在开业发言中曾提到:“红星美凯龙烟台家具广场开业后,将为消费者带来更加健康、环保的家居消费理念;提供舒适的家居生活体验,并将休闲、娱乐、餐饮等服务设施共同展现,以丰富烟台及周边市民的

生活。”

在新的卖场格局中,红星美凯龙推出全新升级的“家居专家服务承诺”,颠覆了传统服务模式,从售前、售中、售后各个环节给予消费者最贴心的人性化关怀,从而全面超越了消费者的服务需求。

在“家居专家服务承诺”中,其中3项是红星美凯龙一

直实施的核心服务,包括“30天无理由退货”、“致力倡导绿色环保”和“对售出产品负全责”,新增的6项包括:设计师免费咨询、家居顾问全程导购、送货安装准时达、同城比价3倍退差、先行赔付和购物免费停车。这使得红星美凯龙的服务向贴心、细心、精心方向升级。

预测

家居市场或将分层洗牌

“市场的竞争使得市场分工更细化,当然有利于整体市场的发展,但同时也加剧了行业间的竞争。”烟台家居行业的业内人士认为,家居卖场多了,消费者选择余地更大,各家卖场在价格、服务、质量方面的竞争将更加白热化,这些都将加速烟台家

居卖场行业的重新“洗牌”。据了解,烟台红星美凯龙家具生活广场,在开业初期,即容纳了200多个品牌,其中很多品牌随着红星美凯龙首次落户烟台,商场内家具产品丰富,品类涵盖软床、沙发、实木、红木、欧式、板式、儿童家具等,是目前烟

台规模最大品类最全的家具商场。卖场越开越多,越来越趋向高端,这也引起了家居产品的两极分化,家居市场急剧扩容,对于烟台一些中小品牌卖场来说,无疑是一次生死存亡的考验。

“品牌卖场的入驻,将彻底改变家居卖场以往无序竞

争的局面,以往良莠不齐的卖场格局将在竞争中得到净化和规范。”对此,业内人士介绍,面对国家强力的地产调控、疲软的市场需求,家居卖场竞争会愈演愈烈,优胜劣汰此乃自然规律,市场重新洗牌乃大势所趋。

2012家居业十大关键词

关键词一:以旧换新

北京五家卖场试点“以旧换新”

2012年11月1日-30日,北京市决定试行家具以旧换新政策一个月。据统计,自2012年11月1日至11月25日,北京市5家试点销售企业销售以旧换新家具18584件,以旧换新销售金额1.06亿元。

关键词二:明码实价

2012年3月10日,居然之家开始在北京五店推行“明码实价”,要求商户在向消费者销售商品或提供服务时,必须公开标示价格,并按照标价与消费者结算。同时还实行“同一品牌同一价”。

关键词三:关店转型

2012年3月底,位于西四环的八方龙灯饰城彻底关张,成为2012年京城首家关闭的家居卖场。关闭后的八方灯饰城改做花鸟虫鱼市场,6月份重新开业。

关键词四:爆破营销

受楼市调控的影响,2012年,集美、城外诚纷纷实施爆破营销。城外诚在2012年4月、6月、9月、12月分别发起了四场爆破营销,并屡次刷新了全国家居卖场的销售记录,成为全行业瞩目的焦点。

关键词五:异业经营

2012年,集美家居大红门店开辟出近10万平方米的面积来经营其他业态,包括红酒、酒店、皮革城、电器等。

关键词六:香江模式

在“香江模式”中,品牌家居工厂总部直接入驻,以工厂批发价的模式,实现消费者与市场的“零环节”沟通。但香江模式能否成功,还需经过时间与市场的考验。

关键词七:公益慈善

2012年10月1日,北京集美家居总裁赵建国向中华少年儿童慈善救助基金会捐赠500万元,正式启动集美助困免费技能培训项目。

2012年5月27日,高力国际灯具港为“太阳村”举办了风雨历程只为传递爱心力量之“太阳村”“爱心拍卖”活动。高力的此举也创新了家居企业公益模式。

关键词八:电子商务

2012年7月,红星美凯龙旗下电商平台红美商城上线。于此同时,有消息称,居然之家也在积极筹划网络商城,准备进军电子商务。

关键词九:代工伐戈

2012年9月,在与宜家“决裂”不久,由十几家宜家代工厂联合推出的一个新品牌——嘉宜美第一家品牌店以及网上交易平台“8JIAJU”正式开业。

关键词十:LED照明

2012年,在北京的灯具卖场,LED照明成为各大卖场的主角。包括高力国际灯具港、十里河灯饰城、万隆汇洋灯具城各大专业卖场纷纷推出LED照明展示、体验馆。

来源:中国家具网