

我爱我家

齐鲁家博会

成建材家具销售主渠道 第十二届齐鲁家居博览会招商接近尾声

□本刊记者 朱俊义

4月18日至20日，第十二届齐鲁家居博览会将在济南舜耕国际会展中心举办。家博会的举办对于已经回暖的济南家居市场将会产生明显的拉动作用，并对于品牌知名度的提升和产品销售量的提高都会产生明显作用，这是历届参加过家博会的品牌厂商的共识。

上半年的机会难得

济南的房地产销售已经经历了一年半的高峰期，今年房地产的销售情况普遍不被业内看好，因此许多精明的家居厂商将今年家居产品销售的重点放到了今年上半年。济南家居行业已经走过了粗放式的增长阶段，家居卖场经历了爆发式开店、快速倒闭、再次开店的循环。经历过这样的循环，许多家居卖场更加理性，对品牌的选择也更为严格。品牌经理的开店计划更加注重实效，相同品牌相同品类的产品，在济南不同家居卖场同时拥有几家店面的情况现在较少。压缩不断上涨的成本，增加品牌抵御风险的能力成为现阶段品牌发展的方

向。一位资深经理人张先生在接受记者采访时说：“为压缩成本而撤场只是下策，产品的不断更新换代，增加不同风格的品类，精准定位寻找目标客户，拓展营销渠道这些都是突破口。像齐鲁家博会这样较为有影响力的展会我们每次都参加，效果也不错，不失为一条销售的主渠道。”

市场回暖抢占先机

上周六，记者走访了几家大型的家居卖场，发现和二月份相比家居卖场内人气要旺得多。不时能看到三三两两选购家居产品的消费者，记者在欧派橱柜展厅遇到了李先生一家三口正在选购橱柜，李先生告诉记者：“我们夫妇都是公务员，平时较忙，房子一直没时间装修，这不趁3.15期间优惠活动来选购橱柜，本来我们看中了较普通的橱柜，但考虑到将来要选购实木家具。因此，选择了一款实木纹理较为明显的实木橱柜，价钱也不是很贵，今天就交钱定下来。”

进入三月份之后，不少品牌明显感觉到销售情况较二月份有所上升，但能否抓住市场机会快速发展，还得看各个品牌决策者对市场敏锐的观察能力。第十二届齐鲁家居博览会是家居大品牌十分看重的展销机会，在展会上的销售情况又年年增长，因此许多知名品牌将参加齐鲁家博会看成不可多得的机遇，每届展会都会参加。

大品牌快速抢定展位

据齐鲁家博会组委会工作人员介绍，这次展会时间节点选择得非常好。五一是在家居行业在上半年的一次旺季，许多参展的家居厂商认为与其被动的等待不如主动出击，第十二届齐鲁家博会又恰巧在五日之前开幕，也是主动出击最有利的时机。往届展会期间的订单证明参展商们的判断是正确的，家博会让参展的品牌商占得先机，相当于在五日之前提前享受到了“销售旺季”。

远在深圳的恒信华典家具济南分公司吕经理在得知齐鲁家博会招展的消息之后，在深圳第一时间预定了展位。她在电话中告诉记者：“展位我们要最好的，参展可以做到销售宣传两不误，这种方式也让我们品牌快速成长起来！”据组委会介绍，今年展位销售得特别好，仅橱柜这一品类就有欧派、好乐家、厨一堂等品牌参展，大自然地板也在第一时间确定了展位。
参展咨询电话：0531-85196153





Nature
大自然地板





扫一扫即享98元精美礼品

大自然地板TV团购

限时抢购



齐鲁电视台全程保价,见证优质品质
三大金牌主持人空降六城,誓捍底价

4月12日

济南

预交100元 最高送1788元

超值预约好礼一触即发

59元/平米起

仿实木地板

199元/平米起

美学仿古地板

289元/m²起

康德美学1号

0531-55500222 现金大奖等你拿








*最终解释权在法律允许的范围内归大自然地板所有